

9

Derecho &  Argumentación

Douglas N. Walton
Erik C. W. Krabbe

Argumentación y normatividad dialógica

*Compromisos y razonamiento
interpersonal*



DOUGLAS N. WALTON (1972), Ph.D. en Filosofía por la Universidad de Toronto y profesor a tiempo completo de Filosofía en la Universidad de Winnipeg (Canadá). Es autor de numerosos libros en las áreas de argumentación, lógica, inteligencia artificial y razonamiento probatorio en Derecho. Asimismo, ha escrito innumerables artículos en revistas científicas de referencia. Entre sus libros más recientes se encuentran *Burden of Proof, Presumption and Argumentation* (Cambridge University Press, 2014), *Métodos de Argumentación* (Cambridge University Press, 2013) y *Esquemas de la Argumentación* (con C. Reed y F. Macagno, Cambridge University Press, 2008).

ERIK C.W. KRABBE (1943), Profesor emérito de Lógica y Teoría Filosófica de la Argumentación de la Universidad de Groningen. Estudió Filosofía y Matemáticas en la Universidad de Ámsterdam. Es autor de numerosas publicaciones, la mayoría en el campo de la lógica del diálogo y la argumentación. En 1998 recibió un premio de la Asociación Internacional de la Seguridad Social (AISS) por su excelente investigación. Además, es alumno del Instituto Holandés de Estudios Avanzados en Humanidades y Ciencias Sociales y uno de los editores de la revista *Argumentation*.

Maste Pirograbado - Peces
Chancay
Costa Central S11 DC
Diseño de portada:
Alan Omar Bejarano Nóbrega



ARGUMENTACIÓN Y NORMATIVIDAD DIALÓGICA
Compromisos y razonamiento interpersonal

Douglas N. Walton
Erik C. W. Krabbe

Argumentación y
normatividad dialógica
Compromisos y razonamiento interpersonal

Traducción
Cristián Santibáñez Yáñez

PALESTRA EDITORES
Lima - 2017

Derecho & rgumentación

Consejo Editorial

Manuel Atienza Rodríguez

Susan Haack

Michele Taruffo

Luis Vega Reñón

Editor

Pedro P. Grández Castro

Argumentación y normatividad dialógica ***Compromisos y razonamiento interpersonal***

DOUGLAS N. WALTON | ERIK C. W. KRABBE

Palestra Editores: Primera edición, julio 2017

Traducción de la obra original: COMMITMENT IN DIALOGUE: *Basic Concepts of Interpersonal Reasoning*. New York, Sunny Press, August 1995.

© DOUGLAS N. WALTON | ERIK C. W. KRABBE

© 2017: PALESTRA EDITORES S.A.C.

Plaza de la Bandera 125 - Pueblo Libre

Telf. (511) 6378902 | 6378903

palestra@palestraeditores.com | www.palestraeditores.com

© De la traducción: CRISTIÁN SANTIBÁÑEZ YÁÑEZ

Impresión y encuadernación:

Grández Gráficos SAC

Mz. E Lote 15, Urb. Santa Rosa - Los olivos

Julio 2017

Diagramación:

Alan O. Bejarano Nóbrega

HECHO EL DEPÓSITO LEGAL EN LA BIBLIOTECA NACIONAL DEL PERÚ N.º 2017-07709

ISBN: 978-612-4218-80-4

Tiraje: 1000 ejemplares

Impreso en el Perú | Printed in Peru

TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS. QUEDA PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DE ESTA OBRA, BAJO NINGUNA FORMA O MEDIO, ELECTRÓNICO O IMPRESO, INCLUYENDO FOTOCOPIADO, GRABADO O ALMACENADO EN ALGÚN SISTEMA INFORMÁTICO, SIN EL CONSENTIMIENTO POR ESCRITO DE LOS TITULARES DEL COPYRIGHT.

Contenido

Prólogo a la edición en español:

LAS CULTURAS Y LAS ACADEMIAS 7

Cristián Santibáñez Yáñez

PREFACIO 13

INTRODUCCIÓN 17

1. La lógica dialógica de Lorenzen..... 19

2. Los sistemas dialécticos de Hamblin 22

3. Los diálogos como contextos de argumentación
y compromiso..... 25

4. El problema de la retracción 28

5. Nuevos rasgos utilizados para resolver problemas 29

1. LA ANATOMÍA DEL COMPROMISO 33

1.1. El compromiso de acción 35

1.2. El compromiso proposicional 45

1.3. Problemas a resolver 50

1.4. Sumario 53

2. LAS DINÁMICAS DEL COMPROMISO 57

2.1. Incurrir en compromiso 57

2.2. Perder el compromiso 63

2.3. Las relaciones entre compromisos..... 72

2.4. Choque de compromisos e inconsistencia 84

2.5. Problemas a resolver 96

2.6. Sumario 97

3.	DÍALOGOS: TIPOS, METAS Y CAMBIOS	101
3.1.	Tipos y metas del diálogo: un bosquejo.....	102
3.2.	Los diálogos complejos: un estudio de caso.....	129
3.3.	Los cambios o saltos dialécticos	148
3.4.	Los cambios o saltos ilícitos y las falacias	157
3.5.	Problemas a resolver	167
3.6.	Sumario	168
4.	SISTEMAS DE REGLAS DE DIÁLOGO	175
4.1.	Ajuste y compromisos ocultos.....	176
4.2.	Preliminares técnicos	179
4.3.	Diálogo de persuasión permisivo (DPP)	187
4.3.1.	Descripción general del diálogo de persuasión permisivo	188
4.3.2.	Ejemplos de diálogos de persuasión permisivos	197
4.3.3.	Problemas de manejo de compromisos en Diálogos de Persuasión Permisivos	202
4.3.4.	Reglas del DPP ₀	207
4.4.	Diálogo de persuasión riguroso (DPR).....	214
4.4.1.	Descripción general del diálogo de persuasión riguroso.....	214
4.4.2.	Reglas del DPR ₀	218
4.5.	Diálogo de persuasión complejo.....	224
4.6.	Problemas a resolver	228
4.7.	Sumario	230
5.	CONCLUSIONES Y PROSPECTOS.....	237
5.1.	¿Cómo pueden usarse los sistemas de diálogos para evaluar la argumentación conversacional?	238
5.2.	Extensiones del DPP ₁	243
5.3.	Los compromisos ocultos nuevamente	247
5.4.	Sumario: tres tipos de compromisos.....	253
APÉNDICE: UN <i>PRÉCIS</i> DE LA SEMÁNTICA DE ESTADO-ACCIÓN		257
BIBLIOGRAFÍA		265
ÍNDICE ANALÍTICO		273

Prólogo a la edición en español

Las culturas y las academias

1. CANADÁ Y LOS PAÍSES BAJOS

Tenemos en las manos un libro virtuoso. Se reúnen en él tradiciones histórico-culturales, hábitos académicos y, de una forma no siempre directa y obvia, fuerzas socio-políticas de fondo. Además, una aproximación técnica balanceada, rigurosa y motivadora.

Comencemos por Canadá, el país del norte de América no siempre bien ponderado. ¿Qué se refleja de esa cultura en la contribución de Douglas N. Walton en este libro? Por lo pronto, y recordemos que hablamos de un libro que se tejió al menos durante 10 años, como los propios autores lo señalan en el prefacio, se refleja una consistencia entre una fuerza que presionó durante los convulsionados años de 1960 y un hábito académico genuinamente preocupado por el entorno, vale decir, el mundo real.

A diferencia de los glamorosos franceses de los que siempre tuvimos noticias, los estudiantes canadienses de aquella década ya fundaban la nueva izquierda, que reclamaba por las paradojas y crímenes de guerra, haciendo ver, entre otras cosas por cierto, que las deducciones formales no nos llevaban muy lejos, de hecho, nos sometían a posiciones auto-flagelantes. El cambio curricular en los departamentos de filosofía se introdujo por vía de títulos como lógica informal, pensamiento crítico, estudio de las falacias, considerando siempre, y a cada paso, criterios de razonabilidad.

Se refleja también, retrospectivamente, la coherencia de largo plazo, que tiene hoy, 2017, a casi la mayoría de los principales cultores canadienses de la teoría de la argumentación, exceptuando Trudy Govier y David Hitchcock, en un solo lugar, la Universidad de Windsor, Ontario, que acaba de lanzar su programa doctoral después de consideraciones académicas que se restringen por consideraciones políticas y universitarias en ese país.

En Windsor, Walton sigue entregándonos sus acercamientos que se aplican en los dominios de la tecnología, la educación, la mediación, el análisis político, el campo legal... esto es, y repitiendo el cliché, de lleno en el mundo real, lo que continuamente reclama todo tipo de ecología comunitaria.

Amantes de la reglas, aunque los que viven allí venenosamente deslicen que no siempre las siguen, los holandeses han sabido dialogar verdaderamente con la diferencia. No exento de obscuridades desde el punto de vista histórico, este saber relacionarse con el otro, creo, se deja ver la impronta nórdica de Erik Krabbe en este libro. Dicho de una forma más directa, Krabbe muestra claramente la capacidad de la academia holandesa de acercarse al colega foráneo cuando la meta es común. La cultura de los Países Bajos misma siempre se ha conducido de ese modo: siendo puente tempranamente con Asia, cobijando la comunidad judía en Ámsterdam desde hace mucho e inventando con ellos parte esencial del capitalismo, en los extremos de África, con un rey perdido en Brasil, en el Bronx neoyorquino, etc., etc.

Aunque no lo reconozcan de una forma más patente, la Escuela de Ámsterdam de la argumentación (Grootendorst, van Eemeren, y compañía), debe mucho a Krabbe. Y es así porque, siendo otro rasgo de la academia holandesa por antonomasia, Krabbe es la manifestación intelectual y rutinaria típica de este rincón cultural, a saber, la tradición de seguir la tradición: alguien antes que Krabbe, y alguien después de él, Else Barth y Jan van Laar, respectivamente, ampliando la reflexión, terminando los proyectos, que la Escuela de Ámsterdam supo materializar como lo han reconocido públicamente, pero que para mala suerte de Krabbe, opacando su figuración, pues han sido los de la capital los que canonizan.

De Holanda y de Krabbe, o más bien, de lo que hay de esta cultura a través de su autor en esta obra conjunta, destaca también esta idea de estar en lo correcto, o mejor, de la búsqueda de estar en lo correcto,

que fue, por cierto, el tema del discurso con el que Erik Krabbe se retiró de la academia holandesa a sus 65 años, ni un día más ni un día menos —¡las reglas!— Estar en lo correcto es materia de estrategias, semántica, conocimiento, disposición; algo que, obviamente, deja proyectar la vida pública de un holandés que debe tratar, en espacios reducidos, con moros y cristianos, tal como lo habrá hecho Erasmo, Spinoza, y el holandés que se reparte por el planeta.

2. REGLAS Y COMPROMISOS

Como los autores explícitamente señalan, Walton aporta una visión motivada por Charles Hamblin, y Krabbe una línea de reflexión inaugurada por Lorenzen y seguida por Barth. Una visión permisiva, y otra restrictiva. Una sobre razonabilidad flexible, otra sobre reglas del diálogo. Convergen en los compromisos, en los explícitos —o claros— y en los tácitos —u ocultos—.

De Krabbe interesa rescatar un criterio, o meta-distinción, que puede explicar en parte el modo en que se acerca al problema de las reglas. Con Barth ya había enfatizado el punto: se requiere la distinción entre validez resolutoria y validez convencional; mientras la primera refiere al conjunto de reglas que cabe explicitar para resolver el problema a la mano que tienen dos, o más, argumentadores, la segunda se relaciona con el conjunto de reglas posibles de promocionar respecto de las que cualquier argumentador, intersubjetivamente, aceptaría como aceptables. De aquí, los compromisos se derivan por el simple hecho de que un argumentador quiere resolver el problema que lo enfrenta con un semejante dialécticamente hablando, y con el hecho de que ese mismo argumentador sabrá que su oponente coincide en la valoración general del procedimiento independiente del problema específico. Estas dos canalizaciones, como si se tratara del *polder model* holandés, supone los primerísimos compromisos.

De Hamblin, Walton procura aplicar una dialéctica formalizada flexible, así como un tratamiento no estándar de las falacias, vale decir, de criterios por los que un movimiento argumentativo viola, invalida, debilita, un compromiso adquirido en el diálogo. Nótese que ambos, Walton y Krabbe, se reúnen allí donde la sistematicidad y el realismo llamaban por una nueva teoría de semi-formalización de los distintos tipos de diálogos, sus reglas y compromisos. La relación de

determinación, no obstante, iría del compromiso hacia la regla, esto es, es el primero el que genera un criterio de corrección y, la otra cara de la moneda, su falta. Las reglas generan compromisos, por cierto, pero no necesariamente, ni siempre.

Del mismo modo, Walton muestra en esta obra colectiva su postura neo-dialéctica y neo-pragmática, tratando de balancear una necesidad de adecuación descriptiva y la necesidad de dar cuenta, modélicamente, de la naturaleza *sine qua non* de la argumentación: su dimensión normativa. Este acercamiento waltoniano año tras año se ha visto enriquecido por la preocupación por nudos teóricos clave: de carácter más legal, como la presunción; de carácter tanto epistémico como legal, como el testimonio; de carácter tanto dialéctico como retórico, cuando trata los tópicos y/o los esquemas argumentativos. Lo propio, no debe olvidarse, ha realizado Krabbe en su trabajo intelectual. Es como si este libro de 1995 en su edición en inglés ya adelantara el espíritu de las empresas investigativas de ambos autores que continua. Krabbe luego siguió escribiendo sobre perfiles semi-formales de diálogos, pero también sobre estrategias retóricas, sobre la ambigüedad semántica —quizás recogiendo el extendido guante de Naess—.

Se ha acusado de confusa la propuesta de este libro, en lo que a reglas se refiere. Que las reglas son demasiado contexto-dependientes, esto es, según el tipo de diálogo, de acuerdo al tipo de movimiento y compromiso involucrado. Evidentemente, las críticas provienen de la pragmadialéctica, que ha optado, últimamente, por un contextualismo sin reservas, que le llaman argumentación institucional según tipo de actividad (mediación, argumentación médica, argumentación legal, etc.). Pero cuando se lee con atención *Commitment in Dialogue*, uno cae en la cuenta que lo fuertemente dependiente del contexto, del tipo de diálogo, no solo es pragmática y dialécticamente adecuado, sino que, en la práctica, como el caso del diálogo médico con el que el libro ejemplifica con generosidad, nosotros los argumentadores vamos propedéuticamente creando el hábito de la corrección, así vamos, como la vida misma, cambiando, o estratégicamente saltando, de un tipo de diálogo a otro. Después de la experiencia de aprender los tipos de reglas según los compromisos que vamos desplegando en distintos tipos de diálogos, y de reconocer las falacias que cometemos cuando nos comunican preguntas críticas, así entonces ingresamos el

aprendizaje de la norma. Faltaba más decir que podríamos eliminar la regla que ya conocemos, pero el peso cognitivo se va acumulando, el auto-engañó, más temprano que tarde, pasa la factura.

3. DE ESTA EDICIÓN Y LAS PROYECCIONES

Como en toda edición, los editores de esta obra han tomado ciertas decisiones en su traducción al español. Por ejemplo, en la traducción literal, los autores hablan de “compromisos oscuros”, hemos preferido “compromisos ocultos” ya que el trabajo de explicitación de ciertos compromisos —actos de habla, concesiones, supuestos— con los que los argumentadores naturales operan, a medida que la contraparte lo pide, deja a la luz tales movimientos, mientras que “oscuro” aún carga con una idea de vaguedad que no necesariamente se deja ver por una explicitación. Por otra parte, hemos optado en algunas partes por “argumentadores” en vez de “jugadores”, porque no es claro el alcance de la teoría de juegos en el avance narrativo de la obra. Del mismo modo, en el índice analítico, hemos optado por subsumir en ciertas entradas generales, por ejemplo, *Diálogo*, todas las categorías que semánticamente le son parte, a pesar de que los autores reservaron, para *Diálogo*, varias entradas independientes.

Hemos tomado también una decisión crucial respecto del título de esta traducción al español. Hemos optado por: *Argumentación y Normatividad Dialógica. Compromisos y razonamiento interpersonal*, en vez de una traducción literal que vendría siendo *Compromiso en el diálogo: Conceptos básicos en el razonamiento interpersonal*, ya que hemos querido enfatizar la dimensión argumentativa y normativa que los autores mismos reconocen como esencial del libro. Del mismo modo, hemos eliminado la idea de *conceptos básicos*, pues nos parece que independientemente de la existencia de estudios más acabados respecto los mismos términos y teorías en otros autores, tales conceptos son medulares para entender la propuesta del libro y nada tienen de básico y lo que en español esto implica.

El académico, estudiante, lector interesado, encontrará en esta obra una aplicación directa y sin vacilación de una tradición de la filosofía analítica, la lógica de diálogos, que no ha sido introducida de buena forma al habla hispana, salvo contadas excepciones; además, se verá cómo un autor recientemente traducido al español también por

Palestra Editores, vital en la teoría de la argumentación, como Charles Hamblin, es seguido y proyectado.

Para nuestras culturas, contar con una herramienta analítica de largo alcance filosófico y lingüístico, será de gran provecho, cuando admitamos que gozamos con el salto dialéctico de un tipo de diálogo a otro en nuestras conversaciones cotidianas, o políticas, o urgentes. Ser consciente del salto, saber los compromisos que comportan los solapamientos, prever las preguntas críticas que nos puedan llegar cada vez que lo hacemos, conocer las características de cada diálogo, e incluso, saber cómo y qué concedemos cada vez que abrimos la boca, quizás nos haga, sino más cautos, menos innecesariamente locuaces.

Quiero agradecer muy especialmente a la colega argentina María Elena Molina por la primera traducción de este libro; también muy especialmente a la colega venezolana Freya León, por su gran trabajo de revisión y normalización de esa primera traducción. Y con alegría y gratitud a las y los colegas de Editorial Palestra, Lima, Perú, por aceptar este desafío y cruzar las fronteras en un acto genuino de solidaridad.

CRISTIÁN SANTIBÁÑEZ
Universidad Diego Portales

Santiago, Octubre de 2016

REFERENCIAS

- BARTH, Else M. & Krabbe, Erik C. W. (1982). *From axiom to dialogue: A philosophical study of logics and argumentation*. Berlin: de Gruyter.
- HAMBLIN, Charles L. (1970). *Fallacies*. London: Methuen.
- LORENZEN, Paul & LORENZ, Kuno (1978). *Dialogische Logik [Lógica dialógica]*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- NAESS, Arne (1966). *Communication and argument: Elements of applied semantics*. Londres: Allen & Unwin. [Traducción al inglés de *Om meningsytring. En del elementaere logiske emner*, Oslo: Universitetsforlaget, 1947.]

Prefacio

Aunque los autores habíamos mantenido correspondencia y estábamos familiarizados con nuestros respectivos trabajos, no fue sino hasta la Primera Conferencia Internacional sobre Argumentación en Ámsterdam, en junio de 1982, que tuvimos la posibilidad de reunirnos y esbozar la idea motivadora de este libro como un proyecto conjunto. Ambos habíamos escrito sobre varios aspectos de la argumentación en el diálogo y habíamos percibido una necesidad de continuar estos esfuerzos mediante algún tipo de análisis del concepto de *compromiso*, que sentíamos era el concepto más básico a la hora de usar estructuras de diálogo para modelar la argumentación. El objetivo de este proyecto conjunto, que resultó en este libro, fue proveer herramientas conceptuales para la teoría de la argumentación, primordialmente para dar cuerpo al concepto de *compromiso*.

Nuestra decisión de trabajar en conjunto ha probado ser muy afortunada, creemos, porque unió dos tradiciones y perspectivas diferentes que no habían sido integradas con antelación. Las contribuciones de Erik Krabbe a la argumentación han provenido de una formación en la lógica dialógica de estilo formal de Lorenzen, una rama de la lógica originada en Alemania, en su mayoría de cuyos escritos no están disponibles en inglés. Douglas Walton es un investigador en falacias informales que ha hecho contribuciones para el desarrollo de los diálogos formales al estilo de Hamblin en el campo de la lógica. En este libro se utiliza un extenso estudio de caso de una discusión en ética médica para mostrar cómo se relacionan estos dos tipos de estructuras formales de diálogo. Uno, un tipo riguroso de diálogo al

estilo de Lorenzen, se materializa en el otro, un tipo más permisivo de diálogo al estilo de Hamblin.

Puesto que ambos autores se criaron en una tradición “formalista” de lógica y filosofía analítica, hemos tenido que tener especial cuidado en hacer este libro tan ampliamente accesible como fuese posible para quienes trabajan en otros campos, especialmente en el campo de la comunicación discursiva. Hemos intentado alcanzar esto disminuyendo los refinamientos técnicos a un mínimo y usando una abundancia de ejemplos de argumentos utilizados en conversaciones de la vida cotidiana, a fin de probar e ilustrar nuestros puntos de vista. Nuestros métodos son inherentemente formales; sin embargo, resultó sumamente importante para nosotros que ellos también fuesen útiles para quienes persiguen el estudio empírico del análisis del discurso y otras disciplinas allegadas.

Aunque principalmente está destinado como una contribución académica para ser usada por investigadores en las áreas de lógica informal, teoría de la argumentación y pensamiento crítico, el libro puede asignarse como material de lectura para cursos avanzados e intermedios en estos campos. También quisimos llegar a lectores no especialistas, legos. Los abundantes e interesantes estudios de casos, acompañados de las descripciones generales no técnicas de los sistemas de reglas de diálogos, se diseñaron para hacer el libro accesible a lectores con escasa o nula formación previa en el campo de la lógica.

La investigación colaborativa que resultó en este trabajo se hizo posible gracias al *Netherlands Institute for Advanced Studies in the Humanities and Social Sciences* (NIAS). Mediante el premio y el estipendio otorgados por el NIAS a ambos autores, en 1987, tuvimos la oportunidad de trabajar juntos por un período de cinco meses de investigación intensiva en Wassenaar, Holanda, libres de nuestras usuales obligaciones académicas y administrativas. Recordamos grátisimamente el ambiente tan especial, amigable y estimulante en el que fue un privilegio trabajar, así como también la asistencia técnica provista por los miembros del NIAS.

Doug Walton también quisiera reconocer dos fuentes adicionales de financiamiento que ayudaron a subsidiar su participación en este proyecto: una beca de investigación Killam, de la *Killam Foundation*, perteneciente al Consejo Canadiense y un subsidio de investigación del *Social Sciences and Humanities Research Council* de Canadá.

Erik Krabbe quisiera agradecer el apoyo de la Universidad de Utrecht, especialmente del Departamento de Filosofía y de la sección de lógica de dicho departamento. Sin un permiso de licencia por parte de la Universidad y la voluntad de los colegas de asumir sus clases y sus otras obligaciones no hubiese sido factible para él reunirse con Walton en NIAS.

NIAS proveyó posteriores facilidades, cuando Doug Walton fue nuevamente becario en 1989 y 1990. Las series finales de diálogos, donde los autores pudieron resolver las partes más técnicas del capítulo 4, tuvieron lugar durante el *Summer Institute in Argumentation* en la McMaster University, Hamilton, Ontario, en junio de 1991. Estamos agradecidos a los miembros organizadores del *Summer Institute* por brindarnos la oportunidad de realizar esta investigación, especialmente a David Hitchcock y a Hans Hansen por organizar el uso de las instalaciones en el Departamento de Filosofía. Así pudimos trabajar juntos a fin de alcanzar el primer borrador terminado del manuscrito en McMaster.

Hemos tenido la oportunidad de probar nuestras ideas frente a numerosas audiencias: una conferencia sobre comunicación discursiva, organizada por la *Vereniging Interfacultair Overleg Taalbeheersing* (VIOT), en la Universidad de Ámsterdam, en diciembre de 1987; una audiencia NIAS, en julio de 1988; el *Third International Symposium on Informal Logic*, en la University of Windsor, en Ontario, en junio de 1989; el coloquio *Rhétoric et Argumentation*, en la Université Libre de Bruxelles, patrocinado por el *Centre Européen pour l'Etude de l'Argumentation*, en enero de 1990 y el *Summer Institute in Argumentation*, ya mencionado, en la McMaster University, en junio de 1991. Nuestro agradecimiento a los participantes por sus muy útiles comentarios y preguntas críticas.

Estamos especialmente agradecidos a Rita Campbell por procesar el texto y las figuras del manuscrito a lo largo de sus sucesivas versiones.

Groningen, Holanda

DOUGLAS N. WALTON

Departamento de Filosofía, Universidad de Winnipeg

ERIK C. W. KRABBE

Departamento de Filosofía, Universidad de Groningen

Introducción

El método de evaluación del argumento desarrollado en *Fallacies* (1970), el libro pionero de Hamblin, utiliza los diálogos formales como contextos en los que pueden evaluarse los argumentos. El compromiso fue un concepto fundamental en el diálogo hambliniano, aunque el mismo Hamblin no llevó esta idea demasiado lejos. *Argumentación y normatividad dialógica* refina y desarrolla la idea de compromiso de Hamblin como el concepto central dentro de los modelos de diálogos usados para evaluar argumentos. Comenzando con un análisis filosófico del concepto de compromiso, el libro avanza con el estudio de varios tipos de diálogos que pueden funcionar como modelos normativos para ayudar a evaluar la argumentación en las conversaciones cotidianas.

Este libro comienza con un análisis filosófico del concepto de compromiso con un curso de acción y del concepto de compromiso proposicional en un diálogo crítico como un caso especial de compromiso con un curso de acción. Se proveerán revisiones sistemáticas de los modos verbales y no verbales en los que los compromisos pueden asumirse o perderse. Se escrudiñarán varios tipos de relaciones entre compromisos. Por ejemplo, un compromiso puede implicar otro o antecederle o puede potencial o efectivamente colisionar con él (el problema de la inconsistencia). Otra relación importante es la de especificación: un compromiso global con una causa puede, bajo determinadas circunstancias, conducir a compromisos con acciones muy específicas.

Luego, este trabajo se vuelca al estudio de los tipos de diálogos. Tradicionalmente, la teoría de la argumentación se ha concentrado en el diálogo de persuasión o discusión crítica y, en efecto, nuestra preocupación primaria también reside en este tipo de diálogo. Pero existen distintos subtipos de diálogos de persuasión, con tipos de compromisos asociados y, además, hay otros tipos principales de diálogos que consideramos importantes en un estudio del compromiso. Hamblin fue consciente de que había distintos tipos de diálogos, pero para llevar esto a otro nivel, nos dimos cuenta de que debíamos estudiar las metas y las reglas de los varios tipos importantes de diálogos que rodeaban al diálogo de persuasión, incluyendo los tipos de diálogo de disputa, deliberación, negociación, investigación o indagación, búsqueda de información. En nuestro marco teórico, un buen argumento es aquel que contribuye a la meta del tipo de diálogo en el que ese argumento fue avanzado. Evaluar un movimiento argumentativo como bueno o malo, correcto o falaz, requiere preguntarse: ¿En qué tipo de diálogo se supone que están involucrados los participantes? Por ejemplo, un argumento que apela a la inseguridad del receptor, expresando una amenaza (tradicionalmente denominado *argumentum ad baculum*, o “argumento del garrote”), podría no ser falaz si ha ocurrido en un diálogo de negociación, pero sería falaz si ocurriese en un diálogo de persuasión.

En nuestro libro desarrollamos una nueva aproximación a los tipos de falacias tradicionales, mostrando cómo estas falacias se asocian con cambios o saltos de un tipo de diálogo a otro. En algunos casos, un cambio o salto puede ser lícito en el sentido de que un diálogo de un tipo es captado funcionalmente en otro de otro tipo y efectivamente mejora la calidad del último diálogo. En otros casos, sin embargo, el cambio, siendo ilícito, esconde una falacia, un error o un engaño en el argumento. Tal argumento puede parecer correcto en relación con el nuevo tipo de diálogo y, aun así, ser de hecho incorrecto porque es inapropiado y obstructivo en relación con el tipo original de diálogo en el que, se supone, los participantes estaban comprometidos anteriormente. Por ejemplo, un *argumentum ad baculum* que apele a transmitir amenaza puede resultar altamente inapropiado en un diálogo de persuasión, pero si ha habido un salto al diálogo de negociación, la amenaza velada puede no parecer ni de cerca evidentemente fuera de lugar y puede no ser señalada como un movimiento falaz.

1. LA LÓGICA DIALÓGICA DE LORENZEN

Tradicionalmente, el estudio del argumento pertenece a la Lógica. La idea de que el argumento tiene algo que ver con el diálogo y, en consecuencia, con las obligaciones y los compromisos en el diálogo, es tan Antigua como la Lógica misma. En efecto, entre los primeros libros sobre teoría lógica encontramos los *Tópicos* y *De Refutaciones Sofísticas*, textos que presuponen la existencia de ciertas formas de diálogos regulados y que intentan darnos instrucciones para comportarnos eficientemente en un contexto dialógico. Los tratados medievales sobre obligaciones y el Juego de la Obligación (desde el siglo XIII hasta nuestros días), que probablemente tuvieron sus orígenes en estos trabajos de Aristóteles, nos proveyeron con otra ilustración de las conexiones íntimas entre lógica, diálogo, argumento y compromiso. Sin embargo, para el siglo XIX la “lógica formal” se volvió muy densa, virtualmente excluyente, dominada por la deducción teórica y las preocupaciones semánticas. La idea pragmática de estudiar sistemáticamente el contexto de diálogo en el que un argumento se usa ha cesado de ser reconocida como parte de un intento serio de la disciplina de la Lógica.

En 1958, Paul Lorenzen presentó un artículo, *Logik und Agon*, en el que reinauguró una rama dialógica o dialéctica de la lógica formal¹. Él subrayó con entusiasmo cuán lejos se había desviado la lógica de sus raíces agonistas, pero aún más, él vio esta situación como si tuviese que ser enmendada:

Vergleicht man mit diesem agonalen Ursprung der Logik die modernen Auffassungen, nach denen die Logik das System der Regeln ist, die angewendet auf beliebige wahre Sätze immer zu weiteren wahren Sätzen führen, so sieht man nur zu deutlich, daß aus dem griechischen Agon ein frommes Solospiel geworden ist. Als Partner des ursprünglichen Zwei-Personen-Spiels kommt höchstens noch Gott in Frage, säkularisiert “die Natur”, als Besitzer aller wahren Sätze. Ihm steht der einzelne Mensch gegenüber — evtl. Der Einzelne.

¹ *Logik und Agon* fue publicado por primera vez por LORENZEN (1960) y luego se reimprimió en LORENZEN y LORENZ (1978), pp. 1-8. *Agon* corresponde a la palabra griega “competencia” o “lucha”. Puede contrastarse con la palabra *eris*, que significa “conflicto” pero tiene connotaciones más negativas de luchar con un enemigo.

als Vertreter der Menschheit— und weiht sich dem Geduldspiel, aus Sätzen, die erglaubt von Gott schon erhalten zu haben (oder ihm schon entrissen zu haben), weitere Sätze nach den logischen Regeln zu gewinnen.²

(Traducción: Si uno compara este origen agonístico de la lógica con las concepciones modernas, según las que la lógica es el sistema de reglas que, donde quiera que se apliquen a sentencias verdaderas, conducirá a otras verdades, entonces será demasiado obvio que la competencia griega se ha transformado en un aburrido juego solitario. En el juego original de dos personas, solo Dios, secularizado “Naturaleza”, quien posee todas las sentencias verdaderas, aun calificaría como un oponente. Al enfrentar lo que existe, el individuo humano —o quizás el individuo como representativo de la Humanidad— devoto del juego de paciencia: comenzando por sentencias que fueron, al menos así lo cree, obtenidas antes a partir de Dios, o arrebatadas de Él, y siguiendo reglas de lógica, él ganará más y más sentencias).

La lógica dialógica constituye un intento de restituir la idea original de un juego entre dos personas. Mientras otras ramas de la lógica formal se concentran en las reglas semánticas, o en las reglas de inferencia, la lógica dialógica focaliza las reglas del diálogo. Un sistema de reglas del diálogo define un juego entre dos personas en el que una parte (el proponente) debe defender una proposición (la tesis) *vis-à-vis* otra parte (el oponente). Los torneos de juego se llaman diálogos. En conjunto, las reglas también proveen una definición del significado en uso de las constantes lógicas (tales como *y*, *o*, *para todos*, *para algunos*) que figuran en los diálogos. En efecto, desde el principio la lógica dialógica se ocupó de las reglas que estipulaban posibilidades de ataque y defensa en términos de las formas lógicas de las sentencias que se atacan o defienden.

El grado de rigor mostrado por los juegos de diálogo de Lorenzen hizo de estos temas adecuados para el estudio matemático. Ellos podían analizarse como juegos en el sentido de teoría matemática del juego. En consecuencia, uno puede hablar de que el proponente tiene (o carece de) una estrategia ganadora para una cierta posición inicial.

² *Logik und Agon*, LORENZEN y LORENZ (1978), p. 1.

Esto nos brinda un concepto dialéctico de consecuencia lógica: la tesis del proponente *se desprende lógicamente* de la concesión del oponente si y solo si existe una estrategia ganadora para el proponente. Así, cada sistema de reglas de diálogo (o sistema dialéctico) define su propio concepto de consecuencia lógica (su concepto de validez, su "lógica").

Sin embargo, desde el punto de vista de la argumentación, lo más interesante sobre los sistemas dialécticos quizás no es que ellos conduzcan a nuevas lógicas, sino más bien que su foco esté puesto en un conflicto con opiniones expresadas como una situación inicial y sobre la resolución de tales conflictos por medios verbales.³

El giro de Lorenzen hacia un concepto dialógico o dialéctico de la lógica, aunque una innovación capital en su tiempo, no produjo mucho impacto intelectual entre filósofos y lógicos. Esa falta de entusiasmo puede explicarse por varias circunstancias. En primer lugar, la mayoría de las publicaciones de Lorenzen y sus seguidores estuvieron (y aún lo están) disponibles solo en alemán.⁴ En segundo lugar, la lógica dialógica, en sus primeras fases, estuvo vinculada más bien con preocupaciones especiales e intereses intelectuales. Originalmente, se esperaba que proveyera un criterio de constructividad y, por lo tanto, de servicio para la filosofía de las matemáticas. Luego se transformó en parte de un programa para el desarrollo de bases normativas para el uso del lenguaje (Orthosprache), que fue elaborado dentro de la denominada Escuela de Erlangen del constructivismo alemán. Aunque estas fueron aplicaciones interesantes de pleno derecho, ellas dificultaron una ampliación de la concepción dialéctica de lógica formal. En tercer lugar, la circunstancia más importante puede haber sido el poco amigable clima intelectual del período. Las cosas lucen mejor

³ Esta perspectiva sobre los juegos de Lorenzen se desarrolló en BARTH y KRABBE (1982), esp. Capítulo 3.

⁴ Las principales publicaciones sobre lógica dialógica escritas en alemán por Paul Lorenzen y Kuno Lorenz fueron reunidas en LORENZEN y LORENZ (1978). Otras publicaciones importantes en alemán son KAMLAH y LORENZEN (1973), LORENZEN y SCHWEMMER (1975), LORENZEN (1982), HAAS (1984) y LORENZEN (1987). Los siguientes materiales están disponibles en inglés: STEGMÜLLER (1964), LORENZEN (1969), VAN DUN (1972), LORENZ (1973), varios artículos en BARTH y MARTENS (eds.) (1982), BARTH y KRABBE (1982), FELSCHER (1985a), (1985b), KRABBE (1985a), (1985b).

ahora que un número de otras aproximaciones dialógicas, dialécticas o lúdico-teoréticas han visto la luz⁵.

2. LOS SISTEMAS DIALÉCTICOS DE HAMBLIN

A fin de estudiar las falacias y otros errores de razonamiento, Hamblin, que no estaba al tanto de la lógica dialógica de Lorenzen, propuso extender los límites de la lógica formal “para incluir los rasgos de los contextos dialécticos dentro de los que se avanzan los argumentos”.⁶ Para alcanzar este fin, Hamblin introdujo el concepto de *sistema dialéctico*, una estructura gobernada por reglas de conversación organizada, en la que dos partes (en el caso más simple) hablan en turnos, haciéndose preguntas y dando respuestas (quizás incluyendo otros tipos de locuciones) de modo ordenado, teniendo en cuenta, en cualquier turno particular, lo que ocurrió previamente en el diálogo. La idea de Hamblin era que tales sistemas dialécticos podían utilizarse para nivelar los contextos de diálogos en los que ocurre la argumentación en las conversaciones cotidianas de distinto tipo. Tales sistemas, él argüía, podían construirse como modelos artificiales y formales que podrían ser útiles para ayudarnos a justificar los juicios críticos sobre si un argumento en un caso real es o no falaz.

Esta fue una idea revolucionaria, pues la concepción pragmática de estudiar sistemáticamente el contexto de diálogo en el que se usa un argumento hace tiempo había cesado de reconocerse como parte del intento serio de la disciplina de la lógica.

⁵ Comenzando con HINTIKKA (1968) se nos presenta una aproximación juego teorética a la semántica lógica. Aunque, en efecto, este desarrollo concierne a la semántica y no a la dialéctica, la similitud con los juegos de diálogo de Lorenzen son obvias. Cf. También HINTIKKA (1981). La discusión y su plausibilidad son estudiadas en RESCHER (1977). HEGSELMANN (1985) ofrece una aproximación a la teoría de las discusiones racionales al considerar tanto la interacción entre discutidores como el razonamiento interno de cada uno de ellos. (El libro además contiene una investigación valiosa de los enfoques contemporáneos de la dialéctica). HAMBLIN (1970) fue el trabajo más seminal de las últimas décadas. Fue seguido por muchos artículos sobre falacias por John Woods y Douglas Walton (véase el de 1989) y por un número de estudios interesantes sobre reglas de diálogo llevados a cabo por Jim Mackenzie (por ejemplo, MACKENZIE 1979a, 1979c, 1981, 1985, 1989).

⁶ HAMBLIN (1970), p. 254.

La dialéctica, como Hamblin la concibió, no tiene nada que ver con la dialéctica del tipo fichteano o marxista, caracterizada por la tríada (tesis, antítesis y síntesis). Dialéctica, tal como Hamblin (y nosotros) usamos la palabra, es el estudio del diálogo, más específicamente, de los sistemas dialécticos. Esta comprende dos ramas: la *dialéctica descriptiva*, que estudia las reglas y convenciones operativas en discusiones reales de varios tipos (tales como los debates parlamentarios, los procesos judiciales, los comités políticos) y la *dialéctica formal*, que establece “sistemas simples de reglas precisas pero no necesariamente realistas” y estudia los diálogos que conforman estas reglas.⁷ Según Hamblin, “ninguna aproximación posee importancia por sí misma, las descripciones de casos reales deben intentar suscitar rasgos formalizables, y los sistemas formales deben arrojar luces sobre fenómenos reales, descriptibles”.⁸

La concepción de Hamblin incluye, pero es mucho más amplia, a la lógica dialógica formal de Lorenzen: “La dialéctica, sea descriptiva o formal, es un estudio más general que la lógica, en el sentido de que la lógica puede concebirse como un conjunto de convenciones dialécticas. Es un ideal de ciertos tipos de discusiones que las reglas de la Lógica deben ser seguidas por todos los participantes, y que ciertas metas lógicas deberían formar parte de esa meta general (...) El concepto de un sistema dialéctico es, en principio, bastante general y hay muchos sistemas que no poseen interés de ningún tipo para los lógicos. Por ejemplo, podemos imaginar un diálogo que consista en el intercambio de afirmaciones sobre el clima”.⁹

Esta generalidad y potencial multiplicidad de la idea de Hamblin de un sistema dialéctico fue un avance importante. Pero también parece dejar la idea un poco vaga. Y, en efecto, Hamblin no intentó clasificar o identificar los tipos de metas principales que los tipos más importantes de sistemas deberían tener. Él construyó algunos sistemas para ilustrar la idea básica y lo dejó así. Sin embargo, las ideas que avanzó mostraron su sorprendente comprensión de cómo debían funcionar los conceptos fundamentales en tales sistemas, dada

⁷ Op. Cit., p. 256. El término *dialéctica formal* fue introducido por Hamblin.

⁸ Loc. Cit.

⁹ Loc. Cit.

la novedad de su propuesta desde un punto de vista del estado del arte de la Lógica en 1970.

La idea más importante y fundamental en un sistema dialéctico hambliniano se denominó *depósito de compromisos* (*commitment store*). Según Hamblin, un participante en un determinado tipo de diálogo podría “ser obligado a indicar el acuerdo o desacuerdo con una señal precedente del otro hablante” y, por lo tanto, construir “un depósito de afirmaciones” que representan sus compromisos en el diálogo. Además, él podría estar obligado a “mantener la consistencia” con este conjunto de afirmaciones. Para este propósito, se necesita un conjunto de afirmaciones que representen compromisos previos de cada hablante.¹⁰ Por supuesto, en los argumentos de la vida real, a menudo fallamos a la hora de capturar los intercambios de una discusión, y en consecuencia la gente generalmente desacuerda sobre con qué está comprometida. Uno puede escuchar con frecuencia argumentos sobre lo que se dijo o lo que se implicó: “¡Sí, Jorge, recuerda cuando dijiste eso!”, “¡Nunca lo dije!”, “¡Sí, lo hiciste!” y así sucesivamente. Hamblin pensó en sistemas dialécticos con un depósito de compromisos como modelos ideales de cómo los argumentadores deberían comprometerse (racionalmente) en sus argumentaciones si ellos mantuviesen un registro de las partes previas en su intercambio.

Hamblin asegura que los compromisos de un participante no son necesariamente una creencia y que “el propósito de postular un depósito de compromisos no es psicológico”.¹¹ En la práctica, generalmente, no sabemos cuáles son realmente los compromisos de un argumentador. El depósito de compromisos es un tipo de idealización que representa cómo podríamos argumentar racionalmente si con cuidado llevásemos un registro de nuestros compromisos en el diálogo —digamos, enlistándolos en una hoja de papel— de modo que, cuando surjan dudas acerca de los mismos, podríamos consultar la hoja de papel y corroborar si esa afirmación en cuestión se encuentra allí o no. Claramente, tal depósito sería útil a la hora de juzgar la validez de algunos argumentos, y el problema de no ser capaces de decidir justa y claramente si algo es o no un compromiso de un participante con

¹⁰ *Op. Cit.*, pp. 256, 257.

¹¹ *Op. Cit.*, p. 264.

frecuencia surge en conexión con tratar de evaluar los argumentos como falaces o no.

3. LOS DIÁLOGOS COMO CONTEXTOS DE ARGUMENTACIÓN Y COMPROMISO

En este libro nuestra intención no fue brindar una explicación completa y comprehensiva de todos los tipos de diálogo y falacias informales. Más bien, nuestra meta es dar una base teórica que sea útil a aquellos que estudien las falacias y otros problemas y fenómenos de la argumentación (cf. sección 5.1.). Nuestra asunción básica es que las discusiones críticas (lo que llamamos diálogos de persuasión) son el contexto de diálogo más fundamental, necesario como estructura normativa, en el que pueden analizarse y evaluarse las falacias y otros errores de razonamiento. Pero otro descubrimiento, uno que vino a ser ratificado por nuestro estudio, fue que existen muchos otros tipos clave de diálogos, rodeando los diálogos de persuasión que también son muy importantes para entender las falacias (sección 3.1.). Lo que encontramos, una y otra vez, es que una falacia tiende a asociarse con un cambio o salto de un tipo de estos contextos a otro. Con mucha frecuencia, por ejemplo, una falacia ocurre porque ha habido un cambio ilícito o conciliado de un diálogo de persuasión a algún otro tipo de diálogo como una negociación o una disputa. Sin considerar tal cambio, es imposible comprender o apreciar de modo fructífero cómo funciona un argumento falaz como una cobertura de un error de razonamiento, o como una técnica de engaño astuto, utilizada por un participante en el diálogo original para injusta o irrazonablemente obtener lo mejor del otro (secciones 3.3. y 3.4.).

Al igual que Hamblin, nuestro objetivo fue contribuir al estudio de las falacias mediante la provisión de bases teóricas subyacentes para desarrollar este campo de estudio. Aunque pretendimos avanzar más lejos que Hamblin, no tuvimos ninguna ilusión de poder analizar todas las falacias o todos los tipos de diálogos importantes en tal análisis. Centrándonos en los compromisos, el concepto fundamental en el marco teórico de Hamblin, quisimos extender un poco su trabajo. ¿Pero cómo hacerlo? El compromiso parece una idea tan escurridizamente vaga, y los tipos de diálogo parecen tan múltiples. ¿Por dónde podíamos comenzar?

Comenzamos con algo de “filosofía ordinaria del lenguaje”, mirando cómo se utiliza el término *compromiso* en la argumentación y en el discurso cotidianos (capítulo 1). Nos servimos aquí del uso del método de estudio de caso, que nos posibilitó focalizar ciertos tipos de problemas de modo concreto. A pesar de esto, llegamos a pensar el compromiso como una idea práctica, que tiene que ver con imperativos que dirigen a un agente hacia un determinado curso de acción en una situación particular. Suficientemente curioso, Hamblin nuevamente vino en nuestra ayuda aquí, y encontramos en su “semántica del estado-acción”, especialmente en su concepto de una “estrategia parcial” expuesto en el libro *Imperatives*, la clave de la solución.¹²

Utilizando el aparato técnico de Hamblin, fuimos capaces, en los capítulos 1 y 2, de exponer un análisis general sobre qué implica un compromiso con un determinado curso de acción (sección 1.1.) y de estudiar los varios modos en los que tales compromisos ocurren (sección 2.1.) o se pierden (sección 2.2.), por actos de habla o de otro tipo. También se expone qué significa estar a la altura o renegar de los propios compromisos. Los compromisos proposicionales, tales como aquellos de los que los *depósitos de compromisos* de Hamblin debían llevar registro, constituyen solo un caso especial de compromisos como un curso de acción y pueden estudiarse desde el mismo ángulo (sección 1.2.).

Por lo tanto, típicamente, los *compromisos proposicionales* aparecen mediante la ejecución de ciertos tipos de actos de habla en el diálogo. Pero, al igual que con los *compromisos de acción*, este no es el único modo en el que se asume un compromiso proposicional. Además, muchas relaciones entre (y problemas sobre) los compromisos, en general, encuentran su contraparte en las relaciones entre (y en los problemas sobre) compromisos proposicionales (sección 2.3.). Por ejemplo, la relación de prioridad de un compromiso sobre otro y el problema asociado a la colisión de compromisos encuentra su contraparte en la relación de prioridad entre diferentes tipos de obligación en el diálogo y en los problemas vinculados con la inconsistencia (sección 2.4.).

¹² HAMBLIN (1987).

Una vez alcanzada lo que, pensamos, constituía una buena comprensión analítica del concepto de *compromiso*, nos volcamos a testear esta idea en problemas prácticos encontrados en la modelación de la argumentación en el discurso cotidiano al aplicarlo a un caso extendido (sección 3.2.). Este caso, aunque fue escrito (e inventado) por los autores mismos, es un caso suficientemente natural de un segmento de diálogo de persuasión, que incorpora varios aspectos clave de la argumentación relacionada con problemas en su análisis. Fue difícil captar qué estaba pasando realmente en la argumentación en este diálogo, en relación con los compromisos contraídos y retraídos en las varias etapas, pero en conclusión pensamos que fuimos capaces de construir perfiles, o bosquejos de modelos, útiles a la hora de analizar y evaluar la argumentación.

El tema común a todos los distintos tipos de diálogo, el factor que los define como contextos distintivamente normativos de argumentación, se revela en este libro como el concepto de *compromiso*. ¿Cómo se contraen estos compromisos, y cómo (si se lo hace) pueden retraerse? Cada tipo de diálogo tiene sus propias reglas y metas distintivas, sus tipos permitidos de movimientos y sus convenciones para manejar los compromisos contraídos por los participantes como resultado de los movimientos que realizan. Cada tipo de diálogo exhibe un modelo normativo, una estructura que lo recubre y que puede ayudarnos a la hora de evaluar los movimientos argumentativos y de otro tipo contenidos en él.

Aunque cada tipo de diálogo tiene sus propias características, el modo en el que esas características necesitan identificarse presenta rasgos y problemas que son comunes a todos los tipos de diálogos. Cada tipo de diálogo tiene una meta, una situación inicial y ciertos medios útiles para moverse desde la situación inicial a la meta. Pero el problema de cómo se manejan los compromisos en ese tipo de diálogo es central para entender cómo funciona cada tipo de diálogo. Un diálogo puede moverse porque los participantes desean voluntariamente contraer compromisos en un modo colaborativo, dejando a la otra parte algo de espacio para trabajar en pos de su meta.

Por ejemplo, en el diálogo de persuasión, la meta es resolver un conflicto de opinión, y a fin de alcanzar esta meta exitosamente, cada participante necesita ser capaz de trabajar con premisas que constituyen compromisos de la otra parte.

En cualquier tipo de diálogo debe haber alguna razón o aliciente para que los participantes contraigan compromisos. Aun así, al mismo tiempo, existe la posibilidad de retracción. A pesar de que, en algunos tipos de diálogo, la estrategia general es tratar de minimizar la necesidad de retracción trabajando desde las premisas que se establecen como “evidencia sólida”, en otros tipos de diálogo, existe una necesidad de los participantes de ser capaces de hacer retracciones.

De modo que un rasgo que define cualquier tipo de diálogo en el que ocurre la argumentación radica en cómo se manejan los compromisos. Debe haber reglas para contraer compromisos y reglas que definan cuándo pueden efectuarse retracciones. Pero las retracciones pueden ser engañosas. Si son posibles o no, en un determinado caso, generalmente parece depender de una variedad de factores en el contexto del diálogo.

4. EL PROBLEMA DE LA RETRACCIÓN

Uno de los problemas más fundamentales (casi inextricables) que concierne al compromiso, es la cuestión de la retracción. Supongamos que un argumentador ha afirmado una posición particular A en algún punto del diálogo, y está claramente comprometido con ella, pero luego la retracta en un punto posterior, diciendo: “No compromiso con A”. ¿Debería permitírsele tal retracción o no? Fue uno de los problemas principales en el sistema dialéctico propuesto por Hamblin, ya que no existía modo de detener a un participante que había adoptado una respuesta rápida táctica de “No compromiso” al primer signo de cualquier problema. ¿Hay algún modo de hacer de los compromisos lo suficientemente “adhesivos” o “vinculantes” para prevenir tal escape de compromisos, mientras todavía se permita suficiente libertad para hacer posibles (y sensibles) retracciones?

A fin de que un argumento tenga suficiente estabilidad y consistencia para tener sentido o ser razonable mientras se despliega un diálogo, es necesario que los compromisos de un argumentador estén anclados. Si alguien continúa negando proposiciones que acaba de efectuar, o continúa eludiendo o evadiendo sus compromisos cuando aparecen, su argumento puede abrirse como un desafío interminable, ya que uno nunca va a llegar a ningún lado con este argumentador. Argumentar con él carece de sentido.

Por otra parte, si alguien que se supone está comprometido en una argumentación razonable nunca retracta ninguno de sus compromisos previos, no importa cuán abrumadores sean los buenos argumentos contra él, esto también constituye un problema. Ese argumentador se ha retirado a fortificaciones infranqueables y razonar con él, no importa cuán convincentes sean nuestros argumentos, no producirá nada. Las cosas están estancadas.

5. NUEVOS RASGOS UTILIZADOS PARA RESOLVER PROBLEMAS

La solución al problema reside en algún tipo de medio camino que modere la retracción en un modo flexible, pero a la vez firme, que sea apropiado para el contexto de diálogo y la línea de argumento en cualquier punto dado durante el transcurso de un intercambio.

Nuestra solución a este problema comienza aceptando la idea de Hamblin de mantener una cuenta corriente de los compromisos expresados en un *depósito de compromisos*. Las reglas para un diálogo determinan qué afirmaciones ingresan o quedan fuera de este *depósito de compromisos*, según el tipo de locución (acto de habla) efectuado por un hablante en un punto particular de un diálogo. Pero nuestra solución va más allá de la idea básica de Hamblin de añadir un número de nuevos rasgos.

Un rasgo es que los compromisos dependerán del tipo de diálogo en el que estén involucrados. Sin embargo, incluso más allá de eso, la retractabilidad dependerá de cuán riguroso o permisivo se supone que sea el diálogo. En la mayoría de las instancias de la discusión crítica sobre un tema en conversaciones cotidianas, el diálogo es bastante suelto y permisivo por naturaleza. Si alguien quiere cambiar de parecer, este no es un problema, a menos que la retracción entre en conflicto con sus convicciones fundamentales o proposiciones básicas expresadas previamente en el argumento. Sin embargo, en otros contextos, un argumento puede volverse mucho más “corto de miras” o “legalista” —los participantes definirán sus términos muy cuidadosamente e insistirán en la consistencia estricta—. En este tipo de caso, la retracción será mucho más difícil, quizás imposible sin perder todo el argumento. Nuestro análisis tomará en cuenta ambos tipos de contextos, e incluso estudiará las reglas para el salto o cambio de un tipo de diálogo a otro. Utilizamos sistemas dialécticos del tipo

de Lorenzen para modelar las partes rigurosas y un sistema dialéctico al estilo de Hamblin para modelar los alrededores más permisivos del diálogo. Entonces, los diálogos de la tradición de Lorenzen se encarnan en aquellos de la tradición de Hamblin (secciones 4.5. y 5.1.).

Otro rasgo es que, en nuestro modo de modelar la argumentación, habrá diagramas de argumentos asociados con subsecuencias de las secuencias de locuciones en un diálogo. Nosotros modelamos el diálogo como una secuencia de movimientos o locuciones (actos de habla) conectados, que uno puede rastrear a modo de tabla o lista de intercambios por parte de los participantes. Adjunto a esta tabla están los conjuntos o *depósitos de compromisos* para cada participante. Además, para las subsecuencias clave en la tabla, existe un diagrama de argumento añadido que mantiene el registro de todas las premisas y conclusiones en la línea de argumentación de un participante durante esa subsecuencia. Este diagrama de argumento será un diagrama (gráfico) de apariencia familiar a un conjunto de premisas y conclusiones, reunidas conjuntamente en un “vínculo” y (posiblemente) en otros tipos de estructuras. Los tres componentes —la tabla, el conjunto de compromisos y el diagrama del argumento— proveen una imagen completa de la secuencia de argumentación en un contexto de diálogo (una vez que se define este contexto y se dan las reglas para el mismo). Las posibilidades y las consecuencias de la retracción pueden entonces definirse en referencia a estos tres componentes (sección 4.3.3.).

Otro rasgo es que además de los compromisos que se han asumido explícitamente a través de actos de habla como aserciones de una proposición, también se nos permite asumir compromisos escondidos o velados —los así llamados *compromisos ocultos*— que juegan un rol en algunos tipos de diálogos. Estos representan los compromisos más profundos o más fundamentales que un participante trae al diálogo. Estos compromisos generalmente son desconocidos para los participantes durante el transcurso del intercambio, aunque ellos puedan hacerse conocidos como resultado del tipo de preguntas y desafíos que tiene lugar durante el diálogo. Estos *compromisos ocultos* tienen un significativo efecto inhibitor sobre la retracción, porque un participante puede ser desafiado si intenta retractar su propio *compromiso oculto* (secciones 4.1. y 5.3.).

La clave de la solución para nuestro problema de la retracción en el tipo permisivo de diálogo es el modo en el que se construye el sistema DPP₀ (Diálogo de Persuasión Permisivo) en la sección 4.3.4. En este tipo de diálogo, un participante generalmente es libre de retractar compromisos que ha asumido previamente. Pero existen algunas excepciones. Si la proposición en cuestión es una conclusión de un argumento que él ha avanzado durante el diálogo, entonces tendrá que retractar ciertas premisas cruciales de ese argumento también. Esta penalidad hace la retracción, en tales casos, más difícil y compleja. Otra excepción es el tipo de caso donde la proposición a retractar coincide con un compromiso oculto de ese participante. Aquí también, determinados rasgos del sistema hacen que la retracción tampoco sea sencilla.

Una innovación final del libro es que provee un marco teórico para brindar un análisis claro y preciso de los tipos clave de compromisos en un diálogo de persuasión. Las aserciones se analizan como compromisos que un participante en un diálogo está obligado a defender si se lo desafía. Ellos tienen una carga de la prueba. Las concesiones son compromisos que un participante acepta asumir por el bien de agilizar el argumento aun sin estar obligado a defenderlas en el diálogo. Lo que llamamos *compromisos ocultos* o *compromisos velados* son proposiciones que resultan centrales a la proposición subyacente de un argumentador, incluso si él (o la otra parte) no son conscientes de ellos como compromisos explícitos que se hayan asumido. Las retracciones se manejan de forma diferente para cada uno de estos tres tipos (sección 5.4.).

Al escribir este libro deseamos avanzar los fundamentos de la teoría de la argumentación como una disciplina nueva y emergente, especialmente en tres aspectos. En primer lugar, este libro brinda un tratamiento sistemático de los modelos normativos de diálogos como guías para evaluar la argumentación críticamente. En segundo lugar, provee una nueva perspectiva sobre las falacias y los saltos o cambios en contexto. En tercer lugar, ofrece un tratamiento de los compromisos que no es psicológico sino pragmático y crítico. Cada uno de estos tres tipos clave de compromisos se relaciona específicamente con los tipos de acciones que, en un diálogo crítico, resultan permisibles de acuerdo con el modelo normativo apropiado.

La anatomía del compromiso

No es nuestra meta intentar dar una definición universalmente válida que cubra cada aspecto de significado del término *compromiso* dentro del lenguaje natural. La razón es simple: la palabra *compromiso* y su correspondiente verbo *comprometer*(se) se utilizan en muchos sentidos diferentes, y no hay motivo para sospechar que exista un núcleo común de significado en todos estos usos. La naturaleza heterogénea de alguna de estas variantes de uso puede indicarse en la siguiente lista de enunciados:

1. a. La gente comprometió todo el poder en una sola mano.
b. La corte comprometió al criminal a prisión.
c. El filósofo comprometió sus pensamientos en papel.
d. Ella comprometió sus escritos a las llamas.
e. Él cometió una falacia.
f. La resolución compromete a las partes a apoyar el proyecto de viviendas.
g. Él evitó comprometerse con temas controversiales.
h. Ella está comprometida con los mismos ideales que nosotros.
i. Nuestros ancestros estuvieron comprometidos con ciertas antiguas creencias científicas.¹

¹ Hemos dejado la traducción literal de los ejemplos de los autores, aunque no todos sean felices en su traducción al español, como b, c, d y e. Nota del editor.

Desde *a* a *e* se muestran los sentidos del *compromiso* a los que no nos abocaremos. El ejemplo *f* constituye un caso de *compromiso de acción* (apoyar el proyecto de viviendas), un tema que trataremos en la sección 1.1. Los ejemplos *g*, *h* e *i* son casos de *compromisos proposicionales*. Como esperamos mostrar en la sección 1.2., el *compromiso proposicional* es un caso especial de *compromiso de acción*. Un diccionario brinda el siguiente significado del verbo comprometer(se) tal como se usa en los ejemplos *f* a *i*:

2. Obligar o atar para adoptar alguna posición intelectual o moral o un curso de acción.²

Como significado correlativo para el sustantivo compromiso, podemos citar:

3. Afirmar estar obligado o atado (por convicciones intelectuales o lazos emocionales).³

Estas son definiciones léxicas con las que podemos comenzar, ya que ellas proveen aproximadamente los sentidos que buscamos. En este capítulo tendremos más que decir, tanto sobre la naturaleza de los vínculos del compromiso y sobre las preguntas de los objetos de compromiso; es decir, las cosas o entidades con las que uno se compromete. No necesitaremos, como resultado, abandonar las definiciones citadas previamente, pero esperamos darle un significado más preciso.

A partir de ahora, podemos dejar de lado todos los otros significados enumerados por los diccionarios. Así, por ejemplo, no nos explayaremos sobre los sentidos de compromiso manifestados en el ejemplo *e*, aunque por supuesto nos sentimos libres de utilizar la expresión *cometer una falacia* cuando discutimos la teoría del diálogo. Pero antes de abandonar todos estos sentidos de una vez, deberíamos mencionar uno de ellos que merece ser observado, ya que se relaciona con el *compromiso* en nuestro sentido del término y puesto que constituye un concepto clave de la filosofía existencialista:

² WEBSTER (1981), entrada sobre *comprometerse*, acepción 3d(1).

³ WEBSTER (1981), entrada sobre *compromiso*, acepción 3b(1).

4. Una decisión moral que involucra a una persona en un curso definitivo de acción.⁴

Discutiremos el *compromiso* como un curso de acción ahora, y nos gustaría añadir esas palabras de la definición (3) (¡ellas ya están presentes en la definición 2!). Por otra parte, efectuar una decisión moral decisiva parece ser solo un modo de *incurrir en un compromiso* (en nuestro sentido); por lo tanto, debe enumerarse con los otros tipos de modos en la sección 2.1., aunque no ahondaremos en las visiones subyacentes de moralidad y libertad. Nótese que la palabra *involucra*, caso (4), se acerca a *comprometido con* en nuestro sentido. Pero lo que (4) trae notablemente a colación es la idea de *compromiso* como algo distintivamente personal que, en su forma más profunda, proviene del fuero interno o de la conciencia de cada persona. Mis *compromisos* son profunda y fundamentalmente *míos*, en un sentido importante, como opuestos a los de los otros. La noción raíz es que los propios compromisos son personales —es decir, atribuidos a una persona distintiva o a un individuo— y ellos pueden incluso, en algunos casos, ser privados y solo parcialmente accesibles a los demás.

Los compromisos no deben confundirse con intenciones (a seguir un curso de acción) o con involucración (en un curso de acción). Uno puede hacer una promesa sin tener la intención de mantenerla. Sin embargo, uno está comprometido a proseguir esa promesa. La involucración es una cuestión de gradación, pero tener un compromiso es una cuestión de sí o no.⁵ Uno está o no comprometido con un curso de acción. El concepto de obligación se acerca al de compromiso, pero parece ser más restringido. En tales casos como compromisos con la filosofía o con el vóley, parecería extraño hablar de obligaciones. Las obligaciones morales y legales de uno constituyen compromisos, pero existen muchos otros tipos de compromisos.

1.1. EL COMPROMISO DE ACCIÓN

Nuestro principal interés reside en el *compromiso proposicional*, pero puesto que el compromiso con un curso de acción o *compromiso*

⁴ Loc. Cit., acepción 3b(2), marcado como filosófico.

⁵ Cf. KATRIEL Y DASCAL (1989).

de acción parece, en cierto modo, más fundamental, lo discutiremos primero. Llamaremos a las afirmaciones que crean el efecto de que alguien se compromete con un curso de acción, *afirmaciones de compromiso de acción (simple)*. A fin de contar con una formulación estándar para las mismas, podemos usar el esquema:

5. X está comprometido con A.

No obstante, preferimos hablar de modo menos formal:

6. X está obligado a A.

Siempre y cuando (6) pueda entenderse como equivalente a (5) y no tomarse como si expresase una necesidad física (como en: la torre está ligada a la cornisa) o una afirmación (como en: la audiencia está obligada a reírse)⁶. Ejemplos:

7. a. John está obligado a sacar la basura.
- b. Mary está obligada a hacer arreglar su auto.
- c. La corte está obligada a escuchar a los testigos.
- d. El padre de Mary está obligado a enviarla a la escuela.
- e. El Gobierno está obligado a abstenerse de interferir en el mercado inmobiliario.

Como puede quedar claro a partir de estos ejemplos, los sustitutos para la variable "X" en (6) son términos singulares para *personas* o *colectivos*. Aquí por la palabra *colectivos* entendemos instituciones bien estructuradas u organizaciones que pueden actuar, asumir responsabilidades, y así sucesivamente.⁷ Los ejemplos son Gobiernos, corporaciones, Estados, clubs, uniones. Pero, generalmente, una

⁶ Se deja al lector imaginar un contexto estándar para estos ejemplos. Ciertamente, "la audiencia está obligada a reírse", podría a veces expresar un compromiso, a saber, si (1) la audiencia forma un colectivo (cf. nota 6) y (2) este colectivo ha acordado reírse en determinados momentos; por ejemplo, cuando se les muestra un cartel que diga "risas". Pero generalmente, las audiencias no conforman colectivos (les falta estructura).

⁷ Cf. SPIT (1986). Spit menciona las siguientes características de los colectivos: (1) tienen estructura (por ejemplo, reglas que asignan tareas, toma de decisiones reguladas), (2) duración, (3) permiten la acción coordinada por medio de la comunicación, (4) definición de sus miembros, (5) representatividad, (6) son contruidos.

mafia, una audiencia, una clase escolar, una pandilla, o una familia no califican como un colectivo. Llamaremos a una persona o a un colectivo que está comprometido con un curso de acción el *sujeto* (de ese compromiso).

El sustituto para la variable "A", en (6), es para indicar qué es lo que podríamos llamar el *objeto* (del compromiso); es decir, el curso de acción con el que el sujeto está comprometido. Gracias a un feliz accidente de la gramática inglesa, la variable "A", en (6), es reemplazable por un imperativo preguntando por exactamente ese curso de acción con el cual el sujeto está comprometido. Por lo tanto, podemos aprovechar la lógica de los imperativos en nuestro análisis de los *compromisos de acción*. En efecto, aplicaremos la *semántica de estado-acción* de Hamblin.⁸

Por cada afirmación de *compromiso de acción* (simple), en (6), existe un *imperativo asociado* que se dirige al sujeto del compromiso:

8. a. ¡A (dirigiéndose a X)!
- b. X, A!

(La notación 8b solo está disponible cuando X es reemplazable por un nombre adecuado).

Por ejemplo, estos son imperativos asociados con las afirmaciones de compromiso en (7):

9. a. John, ¡saca la basura!
- b. Mary, ¡haz arreglar tu auto!
- c. ¡Escuche a los testigos (dirigiéndose a la Corte)!
- d. ¡Permita que Mary vaya a la escuela (dirigiéndose al padre de Mary)!
- e. ¡Absténgase de interferir con el mercado inmobiliario (dirigiéndose al Gobierno)!

Nótese que a veces uno debe cambiar un pronombre anafórico, como ocurre desde 7b a 9b. Una afirmación como:

10. Todo el mundo está obligado a combatir al enemigo.

⁸ HAMBLIN (1987), capítulo 4.

No es una afirmación de *compromiso de acción simple* (puesto que “todo el mundo” no refiere a un término singular). Podríamos llamarla *compleja*. Su imperativo asociado es:

11. ¡Todo el mundo, luche contra el enemigo!

Que tampoco es un tipo simple de imperativo. Según el principio de dirección-acción-reducción de Hamblin, un imperativo tiene un significado claro si y solo si “los diversos destinatarios son quienes, bajo cualquier circunstancia concebible, reciben en efecto las órdenes en relación con sus acciones individuales”.⁹ Es nuestra intención que cumplir con un compromiso equivalga a satisfacer su imperativo asociado. Entonces, si (11) reúne a todo el mundo, separadamente, para luchar contra el enemigo, esto es lo que todo el mundo, separadamente, debería hacer a fin de cumplir con los varios compromisos descritos en la afirmación de *compromiso de acción compleja* (10).

Afirmaciones confusas de compromiso conllevan similarmente imperativos confusos asociados. Por ejemplo:

12. a.1. Alguien está obligado a abrir la puerta.¹⁰

a.2. ¡Alguien, abra la puerta!

b.1. Mary está obligada a hacer arreglar su auto, si John saca la basura.¹¹

b.2. ¡Mary, haz arreglar tu auto, si John saca la basura!

c. 1. Cualquier ciudadano que presencie un robo está obligado a reportarlo en la policía.

c. 2. ¡Repórtelo en la policía (dirigiéndose a cualquier ciudadano que presencia un robo)!¹²

Este no es el lugar para discutir tales confusiones, pero debe quedar claro, a partir de estos ejemplos, que los avances en el análisis

⁹ HAMBLIN (1987), página 58.

¹⁰ Existe también una lectura no problemática de esta oración; a saber, “existe al menos una persona obligada a abrir la puerta”. El caso problemático surge cuando no hay una persona particular que debería abrir la puerta antes que otra.

¹¹ El primer problema radica en si falla la frase precedente *Si John saca la basura*, con el alcance del operador “obligado a”. El segundo problema es si esto tiene alguna diferencia, etc.

¹² O, quizás, “¡Si usted presencia un delito, repórtelo a la policía (dirigiéndose a cualquier ciudadano)!”, etc.

de imperativos conllevarán más conocimiento sobre el significado de las afirmaciones de compromiso confusas.¹³

Ahora realizaremos una aproximación a la naturaleza de los objetos de compromiso. Saber a qué está comprometido un sujeto implica saber qué deberá (o no) hacer el sujeto para cumplir este compromiso; es decir, para satisfacer el imperativo asociado. Según Hamblin, con cada imperativo *i* hay asociado un conjunto de posibles palabras *w*, “con cualquiera de las cuales contará como haber sido realizado”. Es el “conjunto de palabras en que *i* se satisface *extensamente*”, en otras palabras, cuando John saca la basura, Mary hace arreglar su auto, y así sucesivamente.¹⁴ Pero, como argumenta Hamblin, la satisfacción extensa no es suficiente para la *satisfacción completa o sincera*, y quizás tampoco sea necesaria:

Ningún imperativo cuenta como sinceramente satisfecho si es posible decir de él: “él no lo hubiese hecho de no haber *sido por tal o cual motivo*”, o “*solo ocurrió por accidente*”, o “*hubiese sucedido de todos modos*”, “*lo que él hizo fue irrelevante para eso (o lo impidió)*”. Por el contrario, incluso cuando se carece de la satisfacción extensa, a veces deseamos decir “*sí, pero no fue su culpa*” o “*él hizo todo lo que pudo*”. La satisfacción completa o sincera quizás incluye satisfacción extensa, pero lo que añade a veces se observa como el componente más importante.¹⁵

La satisfacción completa o sincera de un imperativo *i* (dado en el tiempo *t*) fue definida por Hamblin en términos de *estrategias parciales* de una dirección. Básicamente, actuar, como a partir de *t*, según un imperativo *i* (y, por lo tanto, podemos decir, según una afirmación de compromiso que posee a *i* como su imperativo asociado), consiste en la adopción de (y la consecución de) una denominada *estrategia parcial i* cada vez que *t'* (*t' > t*).¹⁶

¹³ Sobre imperativos condicionales, cf. HAMBLIN (1987), pp. 83-87.

¹⁴ HAMBLIN (1987), pp. 151, 152.

¹⁵ *Op. Cit.*, p. 155. cursivas de Hamblin. Asumimos que la segunda palabra *imperativos* corresponde a un error de edición de *imperativo* y, por ello, la corregimos acordemente.

¹⁶ Aquí intentamos resumir algunos puntos principales de la semántica de estado-acción de Hamblin. Desafortunadamente, la exposición de Hamblin de su visión es bastante esquemática, quizás debido a su prematura muerte. Por ejemplo,

Una *estrategia parcial* que comienza en t asigna, por cada $t' > t$, para cada *posible historia del mundo hasta t'* , j_i , un conjunto de hechos (es decir, de acciones atómicas o elementales). Piénsese este conjunto como aquel a partir del cual quien destina i debe elegir un hecho al tiempo t' , a fin de seguir la estrategia, suponiendo que él piense la historia del mundo hasta entonces como si fuese j_i . El conjunto asignado de hechos, D , debe conformar las dos condiciones siguientes: (1) si a t' (dado j_i), todavía existen hechos concernientes, las estrategias para quien destina que conducirán a la satisfacción extensa de i , D contendrá hechos según esa única estrategia; (2) si no existen tales hechos o acciones, pero hay acciones disponibles para quien destina que no obstruirán la satisfacción extensional de i , D contendrá acciones del último tipo solamente.

En conexión con esto, uno podría preguntar cuántas historias alternativas del mundo existen y cuántas elecciones debe hacer un destinatario. Pero estas preguntas no constituyen el problema metafísico que aparentan. Más bien, es una cuestión de profundidad de análisis requerida en el contexto particular de un caso dado. En un caso particular, el número de historias alternativas y el número de elecciones que puede hacer un destinatario puede ser bastante pequeño. El tiempo puede ser discreto y los momentos de tiempo pueden ser días o incluso períodos de un año.

¿Cuándo podemos decir legítimamente que alguien ha adoptado una estrategia particular? Tan pronto como podamos responder todas las preguntas relevantes del tipo: si esto o aquello que ha ocurrido (algún cambio relevante de circunstancias), a partir de qué conjunto de acciones habría él escogido una. Es decir, ¿qué podría haber hecho él y qué no podría haber hecho (suponiendo que él no ha modificado sus planes en ese lapso de tiempo)?

hay dos definiciones del término *estrategia parcial* i en el texto, ambas ricas en contenido, pero no necesariamente equivalentes (*op. cit.*, pp. 158 y 159). Por lo tanto, proponemos aquí nuestra definición, tomando elementos de ambas. Las estrategias parciales son similares a las rutinas de Segerberg (1984, 1985); véase también la sección 2.3. El término *parcial* refiere al hecho de que estas estrategias asignan sobre cada ocasión un conjunto de acciones, más que una acción única. Un compendio de la semántica de estado acción ha sido añadido en el apéndice.

Satisfacer completa y sinceramente un imperativo i no es solo adoptar y seguir una *estrategia particular* i en un período t , puesto que el destinatario puede cambiar sus estrategias muchas veces e incluso así decirse que satisface completamente i . Por lo tanto, a fin de *satisfacer sinceramente* un imperativo i (hasta el tiempo t), el destinatario debería a cada momento t' tal que $t'' \geq t' \geq t$: (1) adoptar una estrategia que es *tanto como él o ella sabe*, una *estrategia parcial* q_i , que comienza en t' ; (2) hacer un estimado de la historia del mundo (incluyendo las acciones de otros agentes) hasta el momento t' (digamos que esta historia, según el destinatario, es j_i); (3) hacer una de las acciones del conjunto que q_i asigna a j_i .¹⁷

Esta ya es una explicación con justicia precisa y técnica del mecanismo de implementación de los compromisos de acción, aunque puede ser un modelo muy simplificado y dejar de lado un número de complicaciones. Deseamos enfatizar que *cumplir un compromiso* (es decir, satisfacer sinceramente el imperativo asociado) no consiste característicamente en solo hacer lo correcto, sino en un número de decisiones estratégicas y de estimaciones de circunstancias, y en realizar acciones según estas decisiones y estimaciones. Ilustremos estos puntos mediante el siguiente caso:

CASO 1.1 John está obligado a sacar la basura. Para él, cumplir este compromiso equivale a satisfacer sinceramente el imperativo: ¡John, saca la basura! El principio de dirección-acción-reducción dice que, a fin de que este imperativo (y por lo tanto para la correspondiente afirmación de compromiso), tengan un significado unívoco, debe ser claro —a partir del contexto— lo que John supuestamente debe hacer (qué basura debe poner, en dónde y cuándo, etc.). Supongamos que John hizo una promesa a Mary de sacar la basura antes de las 7 a.m., cuando será recolectada. La alarma del reloj suena a las 6

¹⁷ Hemos insertado la frase *tanto como él o ella sabe* a fin de no asumir demasiado conocimiento por parte del destinatario (omnisciencia estratégica). Hamblin no discute el problema de la indecisión, es decir, de cambiar de estrategias todo el tiempo para no alcanzar la meta. Nosotros tampoco lo hacemos. En cuanto a la estimación del destinatario sobre la historia del mundo, este también es un elemento que nosotros traemos a colación; Hamblin habla de la “verdadera historia” (*op. cit.*, p. 160).

a.m. ¿Qué acciones de John son compatibles con la satisfacción de su compromiso?

Ciertamente, él no necesita saltar de la cama y tomar el expreso de las 6.10 a.m. a Vladivostok, dejando la basura donde está. (A menos que John verdaderamente crea que este es el modo de llevar a cabo su tarea y lo adopte como una estrategia. No supondremos que este es el caso). Pero lo que John podría hacer es dormir un poco más y volver a poner la alarma a las 6.30 a.m. Luego, cuando la alarma lo vuelve a despertar, él puede volver a cambiar su estrategia y optar por las 6.45 a.m. Presumiblemente, esto todavía equivale a mantener su promesa. (Mientras que cambiar la alarma para las 7.30 ya no lo permitiría: esto no sería parte de cualquier *estrategia parcial* i). ¿Qué ocurriría si la tensión se acrecienta y Mary saca la basura a las 6.55 a.m., mientras John continúa en la cama? ¿Estaría bien que John permaneciese en la cama? Si John simplemente estuviese obligado a asegurarse de que la basura esté fuera a las 7.00 a.m., quizás esta pueda ser una estrategia permisible. Pero, ya que hemos supuesto que John debe sacar la basura, no lo es. Tampoco es una estrategia permisible cambiar la alarma para las 6.56, al menos no mientras suponemos que John sabe perfectamente bien que Mary lo hará a las 6.55.

Supongamos que John ha cambiado la alarma para las 6.30. ¿Qué ocurre si su hijo Bill, de modo repentino, saca la basura a las 6.15 a.m.? En ese caso, podemos decir que John ha estado a la altura de su compromiso (y ha mantenido su palabra), aunque el imperativo asociado no se haya satisfecho extensamente. (En la terminología que introduciremos más adelante, él ha *mantenido*, pero no *cumplido* su compromiso). John puede, a las 6.30, irse a dormir por el resto de la mañana (todas las estrategias parciales son elegibles), siempre que él esté informado, por supuesto, de la acción de Bill (y crea que esto efectivamente se hizo así). Se evitó que John sacase la basura, pero él no ha renegado sobre su compromiso.

Tampoco John es negligente si él (inconscientemente) saca una bolsa repleta de ropa que Bill puso en el lugar donde solía estar la bolsa de basura. Pero si John accidentalmente saca la basura, teniendo la impresión de que en esa bolsa hay algo de ropa que él detesta, entonces él no ha cumplido así el compromiso que había asumido. En el primer caso, John ha estado a la altura de su compromiso, en

el segundo caso, no (suponiendo que esto es todo lo que él hace). El último caso puede describirse en el presente vocabulario como uno en el cual el imperativo es *extensivamente* satisfecho, pero no es *completa* o *sinceramente* satisfecho.

Ahora, tomemos el caso en el que María se enferma a las 6.30 y John la lleva al hospital. No hay tiempo de preocuparse por el problema menor de la basura. No podemos decir entonces que John ha estado a la altura de su compromiso; él no ha adoptado ninguna *estrategia parcial* i después de las 6.30. De modo que debemos decir que John fue negligente, al menos en lo que concierne a la basura. Incluso así, ¿quién diría que John erróneamente incumplió su compromiso? En efecto, hubo otros compromisos, más importantes, que relegaron a los demás. Por lo tanto, al comenzar a cumplir el total de sus compromisos, en este caso John actuó correctamente.

Finalmente, ¿qué ocurre si, a las 6.30, John simplemente se olvida de la basura? Como esto seguramente impedirá que él adopte una estrategia i, no diremos que está cumpliendo su compromiso (incluso si él luego decide ser agradable, y por una vez saca la basura, de modo que el imperativo se satisface extensamente). El descuido puede, en algunos casos, ser excusable, dependiendo de las circunstancias.

Hemos discutido el sujeto y el objeto de un compromiso, pero resta (brevemente) preguntar sobre los modos en los que los sujetos se vinculan con ellos, o sobre la naturaleza de los *lazos de compromiso*, como los llamaremos. Tal como ocurre con los imperativos, en los que uno puede distinguir órdenes, pedidos, consejos y así sucesivamente,¹⁸ existen compromisos con fuerzas e intensidades variables:

13. a. X no está en una posición de omitir A.
- b. Se supone que X haga A.
- c. Se pidió a X que haga A.
- d. X se encuentra bajo la obligación (moral) de hacer A.
- e. X está forzado a hacer A.

Parece que una explicación de la naturaleza de estos varios vínculos tendría que avanzar en un trasfondo entero de, digamos, estructuras de órdenes, códigos morales, legales, sociales y de afe-

¹⁸ HAMBLIN (1987), capítulo 1: sobre "Las variedades de imperativos".

liaciones. Un agudo y útil, aunque quizás descuidado y superficial modo de ganar algo de entendimiento sobre estos asuntos reside en preguntar, en cada caso, por las *sanciones*: ¿Qué pasaría exactamente si el sujeto del compromiso no lo cumple? ¿Se lo ridiculizaría? ¿Se lo culparía? ¿Censuraría? ¿Excluiría? ¿Ejecutaría? ¿Se lo llevaría detrás de las rejas? ¿Perdería 400 dólares? ¿O el sujeto incurriría en otros compromisos específicos? ¿O fallaría en cumplir ciertos estándares? Mientras mejor podamos responder estas preguntas sobre sanciones, estableciendo una penalidad específica en un caso particular, mejor pareceremos entender la naturaleza de un determinado lazo de compromiso.

Aunque las sanciones pueden, en un caso particular, ser parciales o simplemente ordenadas según la fuerza, y podemos entonces hablar de tipos fuertes o débiles de compromiso, esto no implica que el compromiso sea una noción que pueda pensarse en escalas. Como notamos previamente, contar con un compromiso constituye un asunto de sí o no. Uno no cambia gradualmente de un tipo de compromiso a otro volviéndose más y más comprometido. Cuando la gente utiliza la expresión “*comprometerse más profundamente*” es ya sea un cambio a un tipo más fuerte de compromiso, o una mayor involucreción. La involucreción, al contrario del compromiso, es una cuestión de gradación. Podemos hablar de compromisos fuertes o débiles. No podemos hablar de tener parcialmente un compromiso o solo hasta cierto punto.¹⁹

Volvamos ahora a 3, la definición léxica de *compromiso* brindada por Webster. Allí se define el *compromiso* como un estado del sujeto, por ejemplo, el estado en el que John está cuando se compromete a sacar la basura. Podemos continuar usando la palabra *compromiso* en este sentido, siempre y cuando no sustituyamos *estado* silenciosamente por *estado mental*. Debemos pensar, en este caso, *estado* como un conjunto definido y cierto de circunstancias (legales, morales, sociales, etc.). Los diversos compromisos de una persona (los estados específicos en los que él o ella están insertos) conjuntamente determinan el *compromiso (total)* (el estado en el que se encuentra una persona). Este último *estado* determina lo que una persona está

¹⁹ Cf. KATRIEL Y DASCAL (1987).

comprometida a hacer, y establece las varias sanciones que acaecen si falla o no cumple. Podemos denominar a este estado la *agenda* de un compromiso. Un modelo de agenda de un sujeto X , de algún modo simplificada, puede reconstruirse del siguiente modo. Para cada sanción S , existe un *conjunto de sanciones* $C(S, X)$, los miembros de $C(S, X)$ constituyen conjuntos de estrategias parciales para X . Piénsese cada uno de estos últimos conjuntos como un conjunto de *estrategias parciales* i , donde i es un imperativo asociado con una afirmación de compromiso simple: X está obligado a A , con sanción S . Los conjuntos $C(S_1, X)$, $C(S_2, X)$, y así sucesivamente, nos brindan un modelo (y un concepto) independiente del lenguaje de una *agenda*. Si Q es un elemento de $C(S, X)$, podemos denominar a Q un *objeto del compromiso* S de X , o simplemente un *compromiso* S de X . Si Q provee un contenido objetivo de un imperativo: X , ¡ A !, también debemos decir que “hacer A ” es un compromiso S de X (aunque uno apenas podría decir que hacer A es una parte de un estado de X).

El modelo puede enriquecerse si se les da más estructura a los diversos conjuntos (órdenes jerárquicos, etc.), pero no avanzaremos sobre eso aquí.

1.2. EL COMPROMISO PROPOSICIONAL

Es tiempo de explicar lo que queremos decir con el término *compromiso proposicional* y conectar esta noción con lo que se ha dicho sobre el *compromiso de acción*, por un lado, y con las reglas del diálogo, por otro. Observemos algunos ejemplos:

CASO 1.2. En la noche precedente al caso planteado en 1.1., John pregunta a Mary: “¿Dónde pondrás la basura que debo sacar mañana?”. Mary responde: “Detrás de la puerta, como siempre”. Mary ahora ha prometido poner la basura detrás de la puerta, de modo que está comprometida con ese curso de acción. Existen muchas proposiciones asociadas con este compromiso, por ejemplo: “Mary pondrá la basura detrás de la puerta” (describiendo lo que, idealmente, debería ocurrir), o “la basura estará detrás de la puerta” (describiendo el resultado deseado). Pero no llamaremos, por esta razón, al compromiso de Mary de poner la basura detrás de la puerta un “compromiso proposicional”. Los compromisos de Mary no se restringen solo a poner la basura detrás de la puerta. Ella también

ha contraído algunos compromisos que están más íntimamente conectados con proposiciones. Por ejemplo, Mary ahora está obligada a no negar (al menos no sin una debida explicación) que ella pondrá la basura detrás de la puerta, o que ésta estará detrás de la puerta o que habrá basura. Estos pueden denominarse los *compromisos proposicionales* de Mary. Nótese que, en circunstancias ordinarias, estas proposiciones no son desafiables; es decir, sería extraño pedir a Mary razones o evidencias a propósito de las mismas.

CASO 1.3. John está a punto de sacar la basura. Él pregunta a Mary: “¿Dónde pusiste la basura?”. Mary responde: “Detrás de la puerta, como siempre”. En este caso, Mary no se ha comprometido a hacer algo con la basura, pero ella ha incurrido en un *compromiso proposicional* en relación con la proposición de que ella puso la basura detrás de la puerta. Ella no puede (sin más jaleo) negar esta proposición, y quizás no estaría enteramente fuera de lugar pedirle evidencia (“¿Estás segura?”).

CASO 1.4. John está a punto de sacar la basura. Él pregunta a Bill dónde puso Mary la basura. Bill responde: “Sobre el techo”. Bill ha incurrido en un *compromiso proposicional* respecto de la preposición de que Mary puso la basura sobre el techo. Parece bastante aceptable desafiar esta proposición. Un diálogo puede iniciarse.

CASO 1.5. Mary es la especialista en medioambiente de la ciudad. Ella anuncia que los desechos de la ciudad se incrementarán, a lo largo de los próximos cinco años, en un 5% por año, si no se toman medidas para prevenir esto. Ella menciona algunos efectos indeseados de esto. Luego avanza sugiriendo algunas medidas que el Gobierno de la ciudad debería adoptar. Mary ha expresado opiniones sobre los hechos, sobre lo que es deseable y sobre lo que debería hacerse. Sobre estas tres explicaciones ella ha incurrido en *compromisos proposicionales*. Cumplir esos compromisos, en este caso, significaría que Mary tendría que tratar de argumentar sus principios y defenderlos cuando se los desafía. Esto se sostiene no solo en relación con las preposiciones sobre cuestiones fácticas, sino también con los juicios de valor, afirmaciones normativas y órdenes. Notoriamente, Mary está comprometida con determinados cursos de acción en algunos diálogos posibles.

Debe quedar claro, a partir de estos ejemplos, que cualquiera que haga una afirmación declarativa se compromete de este modo

con algún curso de acción, dependiendo del contexto. En este sentido, afirmar (pero también negar, conceder, dudar) equivale más bien a hacer una promesa; ubica algo en la agenda del hablante. (Y, usualmente, también coloca algo en la agenda del oyente). Supongamos que X afirma P . Dependiendo del contexto, X puede entonces encontrarse comprometido con un número de cosas, por ejemplo, sostener P , defender P (si se la desafía), no negar P , proveer evidencia para P , argumentar P , probar o establecer P , y así sucesivamente. Y, en varios contextos, estos compromisos pueden formularse de diferentes formas. Básicamente, X se compromete con algún (conjunto de) estrategias parciales. Pero la razón por la que hablamos de *compromiso proposicional* aquí es que todos los compromisos de X (tal como se definen por las estrategias con las que él está comprometido) se centran en la proposición P , o quizás sobre una formulación particular de P por parte de X . Además, los varios cursos de acción son dialógicos; es decir, de aquellos tipos de los que uno esperaría que ocurran en el contexto de un diálogo. Diremos en este caso que X *está comprometido con P* , queriendo decir que X se compromete con un conjunto de estrategias que se centran en P .

Para resumir, entonces, un *compromiso proposicional* es (1) un tipo de compromiso de acción cuyas (2) estrategias parciales asignan acciones dialógicas que (3) se centran sobre una proposición (o una formulación de la misma).

Como vimos, los compromisos pueden tener diversas fuerzas y, por lo tanto, dividimos la agenda de un sujeto en un número de compromisos diferentes o conjuntos de sanciones, uno para cada sanción: $C(S_1, X)$, $C(S_2, X)$, y así sucesivamente. No ocurre algo distinto con los compromisos proposicionales, pero a fin de no complicar el asunto solo consideraremos dos sanciones: 1. La falla de cumplir con los límites básicos que se establecen para un tipo particular de discurso en el que se incurre el compromiso, y 2. La falla a la hora de realizar bien este tipo de discurso. En nuestra visión de los compromisos, entonces, el modo en el que uno está obligado a seguir las reglas para un tipo de diálogo difiere del modo en el que uno está obligado a optimizar su comportamiento dentro del perímetro de las reglas. Si uno atenta contra las reglas de un tipo de diálogo, uno está abierto a una forma particularmente fuerte de censura o crítica. Tal falla para distinguir el tipo evento de habla asignado constituye

un tipo serio de desviación altamente inapropiado, a menos que el movimiento sea aceptable por razones externas, de acuerdo con la otra parte. Sin embargo, si uno sigue una estrategia débil, pero uno se atiene a las reglas, el tipo de falla interna generalmente no es tan serio. No obstante, uno sí corre el riesgo de perder el intercambio. Por ejemplo, en un diálogo de persuasión, uno puede fallar a la hora de persuadir a la otra parte.

Si, como debemos asumir desde ahora en adelante, el tipo de discurso es una de las reglas que gobierna el diálogo (un juego de diálogo), la primera sanción puede formularse como renunciar al diálogo mediante la ruptura de las reglas (en algunos juegos de diálogo eso significaría una pérdida o incluso una deshonorante pérdida), mientras la segunda opción equivaldría a elegir una estrategia mala pero válida (esto podría conducir a una pérdida honorable, si la otra parte escoge una buena estrategia). Denominaremos a los conjuntos de sanciones que corresponden a estas sanciones $C_1(X)$ y $C_2(X)$.

La inclusión del segundo tipo de sanciones refleja nuestro punto de vista de que en un diálogo uno no solo debe atenerse a las reglas (por ejemplo, defender las propias aserciones, si se le demanda), sino también desplegar lo mejor de las propias habilidades (por ejemplo, brindar los argumentos más contundentes que se tengan, etc.).

Por lo tanto, obtenemos que la aserción P de X , en el tiempo t , en el contexto de un juego de diálogo corresponde a dos objetos de compromiso para X : un conjunto $Q_1(P, X)$ y un conjunto $Q_2(P, X)$ de estrategias parciales para X ($Q_1(P, X)$ es un elemento de $C_1(X)$ y $Q_2(P, X)$ es un elemento de $C_2(X)$). Las reglas del juego de diálogo en cuestión prescriben que X , desde t en adelante, permanezca dentro de los confines de las estrategias parciales $Q_1(P, X)$, mientras, para X , sería una cuestión de optimizar su estrategia el permanecer dentro de $Q_2(P, X)$. (Si solo existe una estrategia óptima para X , $Q_2(P, X)$ contendrá únicamente dicha estrategia). Nótese que, generalmente, el adversario de X , Y , en el diálogo también incurrirá en compromisos, sobre la base de la aserción de X en el momento t : $Q_1(P, Y)$, $Q_2(P, Y)$. Cada uno de estos conjuntos $C_1(X)$ y $C_2(X)$ contiene un número de conjuntos de estrategias parciales para X , un conjunto para cada compromiso. Y cada objeto de compromiso $Q_1(P, X)$ o $Q_2(P, X)$, que comienza a ser operativo en t contiene un número de estrategias parciales para X . Evidentemente, estas estrategias parciales y por lo

tanto la agenda de X son objetos muy complicados. En consecuencia, no las describiremos directamente, como introdujimos los modelos de diálogos, sino que avanzaremos sobre ellas de otra manera: formularemos reglas de diálogo y una codificación de la historia de los diálogos en tal detalle que estas reglas, conjuntamente con una historia codificada dada, determinen completamente el contenido de cada conjunto $Q_1(P, X)$ o $Q_2(P, X)$; es decir, las reducciones de acción de los *compromisos proposicionales* de cada persona. Por lo tanto, las reglas determinarán no solo las acciones legales de un participante sobre la base de una proposición ($Q_1(P, X)$), sino también lo que constituye una buena estrategia ($Q_2(P, X)$), incluso cuando pueda ser difícil determinar esto último en un caso particular. Y ellas no solo determinan el modo en el que tales acciones fluyen desde las aserciones de un participante, sino también cómo son requeridas por las aserciones de sus oponentes o por sus desafíos, por sus enunciados de duda, preguntas y así sucesivamente.

En cuanto a la codificación de la historia del juego, lo que necesitamos establecer primariamente es con qué proposiciones se compromete un participante. Por lo tanto, con ese propósito introduciremos los depósitos (o conjuntos) de compromisos de distinto tipo.²⁰ Por ejemplo, un conjunto de compromisos puede enumerar las aserciones de un participante, otro sus concesiones, y así sucesivamente. Además, algunos conjuntos de compromisos contendrán proposiciones formuladas; es decir, sentencias en lugar de las proposiciones en sí mismas. Finalmente, nada nos impide incluir dentro de ciertos tipos de *conjuntos de compromisos* proposiciones que no estén conectadas con algún acto de habla en el diálogo. Como veremos en la sección siguiente, existen otros modos de incurrir en compromisos, más allá de los actos de habla.

²⁰ Los depósitos de compromisos han existido en la teoría del diálogo desde Hamblin (1970), o incluso previamente, ya que por supuesto un conjunto de concesiones en un tipo de diálogo al estilo de Lorenzen encajaría dentro de este concepto. Nótese que los conjuntos de sanciones son conjuntos de (objetos de) compromisos también, pero no son conjuntos de compromisos en el presente sentido. En cuanto a la codificación de la historia de un juego, con un ojo en las estrategias posibles, cf. el concepto de "secuencia de diálogo" (*op. cit.*, p. 83), parecer similar al concepto de agenda del participante en lo que concierne a los compromisos C_1 .

Debemos concluir este apartado efectuando un pequeño énfasis sobre la noción de *falacia*. Tanto las acciones que divergen de aquellas asignadas por $C_1(X)$ como aquellas que divergen de las asignadas por $C_2(X)$ podrían, quizás, denominarse *falacias*. Sin embargo, preferiremos usar la palabra *falacia* solo en el sentido más estricto; es decir, en el de divergir de $C_1(X)$. Una *falacia*, por ende, es una infracción a alguna regla de diálogo. Para el otro sentido (*mala estrategia*), las palabras *equivocación* y *falla* parecen apropiadas, siempre que se requieran términos fuertes. Una consecuencia de esta estipulación radica en el hecho de que lo que constituye una falacia en un juego de diálogo, no necesita constituir una falacia en otro (podría solo denominarse como una equivocación, o incluso ser enteramente correcto).²¹

1.3. PROBLEMAS A RESOLVER

Los *compromisos* se analizaron en relación con los sujetos, los objetos y los lazos de compromiso. Restan muchos problemas con respecto a cada uno de estos puntos.

En relación con los sujetos de compromiso: ¿cuándo un conjunto de personas califica como un colectivo? En otras palabras, ¿cuándo es posible para un conjunto de personas incurrir en compromisos? Por ejemplo, un grupo de personas en una habitación generalmente no constituyen un colectivo, pero si alguien pasa por allí y les pide que dejen la habitación limpia y ordenada, y si alguno de ellos accede a la petición, pareciera que ellos se comprometen como colectivo. Una futura investigación lo conduciría a la filosofía social (cf. la referencia a Spit en la nota 6).

²¹ Existen varios conceptos diferentes de falacias dando vuelta; eso es claro incluso para un lector casual del ejemplar de *Argumentation* sobre falacias, editado por John WOODS (1987). Nuestro uso del término coincide con el propuesto por NARTH y MARTENS (1977), p. 96, recientemente ampliado en VAN EEMEREN y GROOTENDORST (1987). Nótese que el uso del término *falacia* propuesto en WALTON (1987b), p. 329, cubre tanto violaciones del procedimiento razonable, como debilidades o deficiencias que harían insostenibles un argumento. Por lo tanto, el concepto de falacia visto aquí es de algún modo más amplio que el presente, ya que incluye algunas equivocaciones (pero puede acotarse más si no todos los movimientos en un diálogo son denominados “argumentos”). Cf. también GROOTENDORST (1987).

Normalmente, conviene pensar en una persona individual como el principal sujeto del compromiso. No obstante, algunos casos extraños desafían esta preconcepción. En casos de cerebros separados o personalidades múltiples, la misma persona (o al menos el mismo cuerpo) puede comprometerse de modo diferente, por lo que puede ser mejor hablar de varios sujetos de compromiso distintos. Definir el sujeto del compromiso en tal caso podría transformarse en un problema sustantivo para la filosofía de la mente y para la psicología filosófica.

En un tipo de caso mundano, inicialmente puede parecer mejor observar a una persona que delibera durante una hora en una situación problemática como un sujeto único que se compromete en un razonamiento monológico (es decir, no dialógico). Pero si ella está pesando los pros y contras de dos puntos de vista opuestos, y quizás está jugando al abogado del diablo adoptando hipotéticamente un punto de vista como medio de criticar los puntos débiles del otro, puede ser mejor concebir este caso como un caso de dos sujetos de compromiso que se comprometen en un diálogo conjunto. Este es un problema sobre cómo identificar sujetos de compromiso en relación con el tipo de teoría de diálogo desarrollada en el capítulo 4. En la teoría del diálogo, podemos intentar analizar el razonamiento monológico como un tipo de razonamiento dialéctico interpersonal; es decir, como un diálogo interno en el que el razonador funciona en dos roles dialécticos distintos y, consecuentemente, asume compromisos no absolutos, sino relativos a esos roles (autocrítica). Por lo tanto, podemos adentrarnos en problemas concernientes al mejor modo de identificar los sujetos de compromiso en un caso dado.

Con respecto a los objetos de compromiso, en nuestros análisis estos son objetos muy complicados (conjuntos de estrategias parciales). ¿Pueden reducirse a algo más manejable? Por ejemplo, ¿deben todas las historias del mundo tenerse en cuenta si quiero describir tu compromiso con el vóley, o podemos hacer un subconjunto de las mismas y elegir una parte de cada historia? ¿Qué ocurre con la noción de acción (acción atómica)? ¿Puede darse una definición viable que no dependa de preconcepciones metafísicas? También, la noción de conocimiento (tanto sobre la historia del mundo como sobre los efectos de seguir una determinada estrategia) necesita análisis posteriores, y también lo necesita la noción de “hacer una estimación”.

Otros problemas que pueden investigarse son las relaciones entre objetos de compromiso y las nociones de intención, meta, obligación, deber, ideal, etc.

Un problema especialmente relevante es si la noción de compromiso en el diálogo puede utilizarse para ayudar a definir la noción de intención. Las intenciones a menudo son difíciles de determinar, pero los compromisos con una noción o proposición seguramente son un buen modo de pensar una intención. Según Segerberg, “el mejor modo de pensar en las intenciones es como compromisos sobre los agentes de acción; él actúa así para provocar, hacer realidad, realizar aquello a lo cual sus compromisos lo comprometen “para implementar las intenciones...”²² El lector podría querer mirar la explicación de Segerberg, en la que la intención se define como una subespecie de compromiso.

En relación con la naturaleza de los lazos de compromiso, uno puede preguntarse si otros enfoques, además del de una caracterización de sanciones, pueden ser fructíferos. ¿Puede uno dar una clasificación o jerarquía de las sanciones y, por lo tanto, dar más estructura al concepto de agenda? ¿Puede la idea de una agenda trabajarse para conducir a una teoría de la personalidad?

Muchos rompecabezas son provistos por las afirmaciones de compromisos complejas. Hamblin (en el capítulo sobre gramática lógica) discute un número de imperativos complejos y desafiantes, que conducen a muchas afirmaciones de compromiso confusas, tales como imperativos de conjunción, de disyunción o condicionales de varios tipos.²³

El concepto de “estar a la altura de un compromiso” (conscientemente satisfacer el imperativo asociado) necesita algunos vínculos empíricos. ¿Qué evidencia podemos usar para establecer que alguien hubiese actuado en ese u otro sentido habiendo sido tal o cual el caso? ¿Qué análisis contrafactual resulta apropiado en este contexto?

El problema de la indecisión es este (mencionado en la nota 16): si alguien X, se compromete con un conjunto de estrategias parciales Q, y está satisfaciendo ese compromiso, esto no excluye que X cambie

²² SEGERBERG (1984), p. 78.

²³ HAMBLIN (1987), capítulo 2.

la estrategia todo el tiempo en un modo que sistemática y tercamente obstruya la posibilidad de alcanzar satisfacción externa del imperativo asociado. Por ejemplo, si el imperativo es no permitir una corriente de aire en la habitación del enfermo, y si tanto la puerta como la ventana resultan estar abiertas, *X* podría vacilar entre cerrar la puerta o cerrar la ventana, ambas podrían estar en *Q*. Luego de haber dado un paso hacia la ventana, *X* podría cambiar de estrategia y efectuar dos pasos hacia la puerta, y así sucesivamente. ¿Cómo podemos excluir esto como un caso que satisface los propios compromisos sin excluir también los cambios *bona fide* de estrategias?

El presente análisis no considera la posibilidad de que el conocimiento o las creencias de una persona en relación con la historia del mundo y en relación con los efectos de ciertas acciones puedan cambiar con el devenir del tiempo. ¿Cómo podría modificarse nuestro análisis de modo que estos factores se tengan en cuenta?

Los problemas mencionados hasta aquí pertenecen a los compromisos en general. En cuanto a los *compromisos en diálogo* notamos, en esta etapa, los dos problemas especiales que explicitaremos a continuación:

1. ¿Todo compromiso en el diálogo es proposicional? ¿O existen allí algunos compromisos no proposicionales que son, sin embargo, dialógicos?
2. Hemos introducido, para la teoría del diálogo, solo dos tipos de sanciones y dos “cualificaciones” negativas en relación con los movimientos dentro del diálogo: falacia y equivocación. ¿Qué ocurriría si distinguimos más que solo estos dos conjuntos de sanciones y, consecuentemente, más que dos cualificaciones “negativas”? Esto, obviamente, influenciaría la pesada pregunta sobre cómo definimos un concepto viable de “falacia”.

1.4. SUMARIO

El término *compromiso* posee muchos significados léxicos, pero nuestro interés central en este libro será con aquellos compromisos que pueden expresarse por *afirmaciones de compromisos de acción (simples)*: *X* está obligado a *A*. Básicamente, los compromisos tienen tres aspectos: un sujeto (*X*), un objeto (*A*), y la naturaleza especial del lazo de compromiso (el modo en el que *X* se vincula con *A*). El sujeto

es una persona, o cualquier institución u organización bien estructurada que puede actuar o asumir responsabilidades. El objeto es el curso de acción con el que el sujeto se compromete. En la forma general “X se compromete con A”, “X” equivale al sujeto del compromiso y “A” al objeto. Un ejemplo es “John está obligado a sacar la basura”. Asociado a esta afirmación de compromiso de acción (simple) está el imperativo, “¡John, saca la basura!”. Nuestro modo de aproximarnos al compromiso es una aplicación de la semántica de estado-acción de Hamblin para imperativos (sistemáticamente desarrollada para nuestros propósitos en el apéndice). En su explicación, la satisfacción completa y consciente de un imperativo se define en términos de las estrategias parciales de un sujeto, cada una de las cuales asigna un conjunto de acciones a cada posible historia del mundo en un punto dado del tiempo. Estar a la altura de un compromiso (satisfacer conscientemente el imperativo asociado) debe distinguirse de meramente hacer lo correcto. Más bien, si un sujeto satisface o no un compromiso, esto debe juzgarse a la luz de las estimaciones de circunstancias de ese sujeto, sus estrategias de decisión y acciones, no solo en el mundo real, sino también en situaciones contrafácticas.

El *compromiso proposicional* es un tipo de acción cuyas estrategias parciales asignan acciones dialógicas que se centran en una proposición. Por ejemplo, si Mary afirma la proposición “Hay mucha basura en Hamilton”, entonces ella se compromete con un conjunto de estrategias parciales centradas sobre esta proposición. Pero con lo que ella se comprometerá exactamente depende del contexto. Por ejemplo, si la proposición es desafiada por John, con quien Mary está comprometida en una discusión crítica sobre el desecho de residuos, Mary se compromete a defender tal proposición.

Los lazos de compromiso son los diferentes modos en los que los sujetos se vinculan con los objetos de compromiso. Un modo útil de entender la naturaleza de un lazo de compromiso en un caso dado es identificar sus sanciones; la penalidad en la que el sujeto incurrirá si no está a la altura de sus compromisos en ese caso. La agenda de un sujeto representa la totalidad de sus compromisos, junto con las varias sanciones si él falla a la hora de satisfacer esos compromisos.

Nuestra preocupación principal radica en los compromisos en el diálogo y, por ende, en los *compromisos proposicionales*. Aquí consideramos solo dos tipos de sanciones: falla a la hora de cumplir con

las reglas del diálogo, lo que puede equivaler a un tipo de pérdida del intercambio, y falla a la hora de actuar bien en el diálogo. Por consecuencia, distinguimos entre falacias y equivocaciones. Esta orientación será importante en los capítulos 3 y 4, pues nuestro objetivo primordial residirá en establecer cómo se ganan o se pierden los compromisos proposicionales en un contexto en el que las dos partes razonan entre sí intercambiando argumentos.

Las dinámicas del compromiso

Los compromisos de una persona no están dados como un rasgo fijo de su carácter. Este capítulo aborda los orígenes de los compromisos, sus relaciones, sus interacciones y su desaparición. Los compromisos se incurren o se asumen de varios modos (sección 2.1.). Ellos se mantienen o se incumplen, se retractan o se cancelan (sección 2.2.). Además, los compromisos introducen relaciones e interacciones (sección 2.3.) y pueden incluso colisionar (sección 2.4.).

2.1. INCURRIR EN COMPROMISO

Los compromisos no deben asumirse mediante una acción específica, única y abierta en un momento particular. Pero cuando lo son, varios modos de incurrir en compromisos resaltan como especialmente significativos. Quizás el modo más obvio es que un hablante incurra en un compromiso a través de su propio acto de habla directo o indirecto, siendo los actos de habla más obvios de este tipo los juramentos y las promesas de distinto tipo.

Las aserciones también caen dentro de esta categoría. Hemos visto que afirmar una proposición equivale a comprometerse con esa proposición. Por ejemplo, en algunas circunstancias, afirmar una proposición puede equipararse a comprometerse a defenderla subsecuentemente si uno es desafiado a hacer eso por otro hablante en el diálogo.

La tabla 2.1., ubicada más abajo, resume los varios y distintos modos en los que los compromisos se incurren, lo cual también se elaborará en la siguiente discusión. Nótese que incurrir en un compromiso, a través del propio acto de habla directo o indirecto, corresponde a la categoría B.I., ubicada debajo de la categoría (B), que es la forma más general de incurrir en compromisos por las propias acciones del sujeto. La asunción de compromisos mediante juramentos y promesas que se mencionó previamente, viene bajo la categoría B.I.2 de la tabla 2.1.

Tabla 2.1.
Modos de incurrir en compromisos
(proposicionales o de otro tipo)

A. Por posición social:

A.I. Por relaciones

A.II. Por afiliaciones

B. Por las propias acciones del sujeto:

B.I. Por un acto de habla (directo o indirecto):

B.I.1. En el diálogo:

- (a) afirmando una proposición;
- (b) concediendo una proposición;
- (c) por otros actos de habla en el diálogo; por ejemplo, al hacer una pregunta uno puede comprometerse con sus presuposiciones.

B.I.2. Fuera del diálogo; por ejemplo, promesas, juramentos, etc.

B.II. Otras acciones del sujeto; por ejemplo, efectuar una elección personal decisiva.

C. Por las acciones de otros actores distintos al sujeto:

C.I. Por un acto de habla (directo o indirecto):

C.I.1. En el diálogo:

- (a) siendo cuestionado,
- (b) siendo desafiado,
- (c) por otros actos en el diálogo

C.I.2. Fuera del diálogo; por ejemplo, alguien promete algo en nombre del sujeto o alguien ordena al sujeto hacer algo.

C.II. Otras acciones efectuadas por otros.

Todos los modos de incurrir en compromisos mencionados hasta ahora ocurren a través de la acción del sujeto. Sin embargo, como indica la tabla 2.1., un sujeto también puede asumir compromisos

mediante las acciones de otros (categoría C). Por ejemplo, mi abogado, u otra persona representativa, puede comprometerme a ciertas acciones o cursos de acción (véase categoría C.I.2. en la tabla 2.1.). Otro ejemplo sería un equipo deportivo. Ser puesto en una determinada posición por otro jugador —digamos, pasando la pelota— puede comprometerme con determinados tipos de acciones, con ciertos tipos de estrategias parciales. Dado que pasar la pelota no es un acto de habla, esto ingresaría dentro de la categoría C.II.

Puede resultar menos obvio que preguntar pueda comprometer a quien pregunta con ciertas proposiciones. Por ejemplo, en algunos casos, hacer una pregunta puede directamente conducir a quien pregunta a comprometerse con las proposiciones que son presuposiciones de la pregunta. Consideremos la siguiente pregunta efectuada en el contexto de un debate del parlamento o del congreso: “¿Por qué tu partido débil, que se esfuerza por pelear con la desgastante inflación, que no cesa de mellar la economía, falla tan miserablemente?”. Esta pregunta argumentativa compromete a quien pregunta con varias proposiciones: que ha habido inflación durante un cierto período, que la misma fue “desgastante”, que permitió “mellar” la economía, y así sucesivamente. Este modo de incurrir en compromisos se ubicaría bajo la categoría B.I.1(c) en la tabla 2.1. También preguntar puede comprometer a quien responde con determinadas proposiciones, si él no rechaza inmediatamente esas proposiciones antes de intentar responder a la consulta. Esto cae bajo la categoría C.I.1(a) en la tabla 2.1. Por ejemplo, en relación con la pregunta parlamentaria previa, si quien responde no rechaza las acusaciones propuestas por quien efectúa la pregunta, ciertamente parecerá como si él estuviese reconociendo esas proposiciones incriminatorias y, por lo tanto, incurriendo en compromisos de algún tipo con ellas. A partir de lo que sabemos sobre debates políticos, es probable que los ataques siguientes de quien pregunta se basen en tales presunciones, a menos que quien responda deje en claro que él no acepta los compromisos alegados por la pregunta.

Los compromisos también pueden incurrirse mediante acciones no lingüísticas, como vimos en el ejemplo del equipo deportivo. En efecto, las acciones no lingüísticas y los actos de habla pueden combinarse en la adopción de un compromiso. Más aún, las omisiones a los actos también pueden constituir modos de incurrir en compromisos.

Quizás, simplemente, podríamos incluir las omisiones como tipos de acciones que pueden hacer que uno incurra en compromisos.

En el siguiente caso, un compromiso se incurre mediante una combinación de la omisión de una persona al actuar y el acto de habla de otra, combinándose las categorías C.I.1 y B.II.

CASO 2.1. El comandante de un fuerte sitiado retira su complemento entero de tropas de defensa, todavía formado en la plaza pública en medio de la noche, y anuncia: “He decidido defender el fuerte contra los asaltos esperados para mañana. Quien desee retirarse, puede hacerlo ahora”.

En este caso, cualquiera que no aproveche la invitación del comandante a retirarse, justo entonces, se compromete a formar parte en la subsecuente defensa del fuerte. Su falla a la hora de actuar, tomada conjuntamente con el acto de habla del comandante, lo compromete con algo a partir de ese momento.

Los compromisos no necesariamente tienen que incurrirse a través de acciones. Algunos compromisos surgen a partir de relaciones. Por ejemplo, en algunos países los niños están legalmente obligados a mantener a sus padres, y viceversa. El siguiente caso combina las categorías A.I. y C.II. de la tabla 2.1.

CASO 2.2. En la ley holandesa, un padre no puede ser legalmente responsable por las consecuencias de las acciones de sus hijos. Por ejemplo, si uno de sus hijos rompe una ventana de la escuela, la compañía aseguradora del padre puede señalar que el padre no debe, legalmente, pagar por los daños. En consecuencia, la compañía aseguradora está en su derecho de rechazar el pedido de los padres por compensación. Sin embargo, los padres de todos modos sienten que ellos (como cuestión de decencia ordinaria) están comprometidos a pagar por el vidrio roto.

En este caso, el compromiso puede no ser legalmente vinculante, pero un compromiso puede haberse asumido por parte de los padres a través de la acción de su hijo.

Otro modo en el que una persona asume compromisos es mediante su afiliación o su membresía con un grupo (A.II.). Tales grupos son ampliamente variados y pueden incluir partidos políticos, denominaciones, profesiones, uniones y corporaciones. En algunos

grupos, los compromisos se codifican en un juramento requerido para unirse al grupo. Por ejemplo, en la profesión médica, efectuar el juramento hipocrático provoca que el nuevo médico incurra en un compromiso. Estos tipos de casos involucran las categorías A.II. y B.I.2 de la tabla 2.1.

La membresía a un grupo tomada conjuntamente con sus subsecuentes acciones, aserciones y relaciones puede conducir a incurrir en compromisos específicos en un caso particular. El siguiente caso combina las categorías A.I., A.II., B.I.2, B.2. y C.II. Es el caso más complejo considerado hasta ahora.

CASO 2.3. Un médico prescribe a un determinado paciente un tratamiento. Por lo tanto, se ha establecido una relación médico-paciente y el médico ha asumido ciertos compromisos en relación con el cuidado de esa persona que se ha convertido en su paciente.

Una vez que el médico ha iniciado un tratamiento con un determinado paciente, él no puede (directamente) dejar el tratamiento por la mitad o abandonar al enfermo. En algunos casos, este compromiso puede ser legalmente vinculante, así como también particularmente obligatorio desde la ética médica. En este tipo de caso, el incurrir en compromiso ha surgido a través de una combinación de filiaciones profesionales y promesas (juramentos), relaciones y acciones. El médico y el paciente, cada uno, asumen compromisos que surgen tanto de sus propias acciones como de las acciones de la otra parte.

Otro aspecto interesante del caso 2.3., arriba mencionado, es que el médico puede tener compromisos generales, con amplios tipos de acciones, que pueden volverse operacionalizadas en un sentido mucho más específico en un caso particular. Por ejemplo, una vez que ha tomado a un paciente particular, los compromisos del médico pueden entonces reducirse a acciones muy específicas en relación con este paciente (cf. sección 2.3. sobre especificación).

Un hecho interesante sobre la asunción de compromisos es que una persona puede llegar a incurrir en compromisos libremente, pero quizás con recelo o dudas, a través de preguntas críticas sobre su posición respecto a un asunto en el diálogo.

CASO 2.4. George es un socialista comprometido pero frustrado por las continuas huelgas en el servicio postal y argumenta que la oficina de correos debería estar controlada por una empresa privada.

Su amigo Bob responde: “¿Cómo puedes decir eso, George? Después de todo, eres socialista y los socialistas no piensan que las funciones del Estado deberían delegarse a empresas privadas”.

En este caso, la posición de George parece estar en peligro de conflicto, ya que su compromiso general parece colisionar con la postura particular que él ha adoptado en relación con el tema de la oficina de correos. Razonando la dificultad en un diálogo posterior con Rob, George puede ser conducido en una de dos direcciones: él puede refinar su versión del socialismo para permitir, en ciertos casos, algunas empresas privadas, o él puede retractar su compromiso con la empresa privada en el caso de la oficina de correos. Pero, en ambos casos George habrá modificado o refinado su posición en algún aspecto. En otras palabras, él habrá incurrido en algunos compromisos modificados o refinados. Puesto que tanto la pregunta como la respuesta juegan un rol importante aquí, este caso combina al menos las categorías CI.1 y BI.1.

La gente puede ser reacia a someterse a preguntas acerca de sus más profundos y preciados compromisos. Pero tales preguntas críticas sobre los compromisos pueden tener una valiosa función mayéutica, pues articulan y clarifican los compromisos al traerlos a la superficie desde un nivel inconsciente en el que ellos existen de forma vaga y general, lo que permite modelar su formulación. Por ejemplo, en el caso 2.4., el compromiso de George con el socialismo puede aclararse y ponerse en una forma más consistente y específica, discutiéndolo en relación con el asunto específico del manejo de la oficina de correos.

En el proceso de cuestionamiento que ejecuta esta función mayéutica de clarificación de compromisos, la relación de un compromiso con otro, dentro del depósito de compromisos de una persona, es muy importante. De particular importancia es el tipo de situación en la que uno de estos compromisos parece entrar en conflicto con otro. Esto puede sugerir una debilidad o incertidumbre en la posición de una persona, lo que requiere aclaración o incluso retracción de los compromisos en algunos casos.

Esto nos conduce al tema de cómo los compromisos pueden retractarse o retirarse. Generalmente, este tema concierne a los modos de perder compromisos, puesto que los compromisos a veces pueden dejar de existir como parte del depósito de compromisos de un in-

dividuo, sin necesariamente haber sido retirados de modo explícito por una acción.

2.2. PERDER EL COMPROMISO

Los compromisos no son siempre permanentes. A veces pueden retirarse o retractarse. Por otra parte, los compromisos tienden a ser resistentes, como si estuviesen adheridos. Ellos no siempre pueden retractarse sin algunas explicaciones, críticas o penalidades. La retracción a menudo es posible, pero en algunos casos es mucho más difícil e involucra más un proceso que otros. Un compromiso sostenido más profundamente puede resultar más difícil de retractar que uno sostenido de modo superficial.

Hamblin subrayó varios juegos formales de diálogo argumentativo.²⁴ Algunos de ellos permiten la retracción de los compromisos, y otros, como el Juego de obligación medieval, no. En la terminología de Woods y Walton, estos últimos se denominan juegos de diálogo *cumulativos*.²⁵ Muchos juegos de diálogo reconocidos en la literatura permiten la retracción solo bajo ciertas restricciones. Hamblin y Mackenzie tienen juegos que permiten a cualquier participante retractar proposiciones que pueden incluso ser consecuencias lógicas de compromisos previos. Sin embargo, en los juegos de Mackenzie, si un participante retracta una proposición que es una consecuencia lógica *inmediata* de sus compromisos previos, él puede mediante una “demanda de resolución” ser forzado a reafirmar esta proposición o retractar al menos uno de los compromisos previos.²⁶ (Una consecuencia inmediata (*directa*) de un conjunto de proposiciones es una proposición que se desprende de un conjunto por medio de la aplicación simple de una regla de inferencia del juego). Hamblin parece pensar que “ciertas consecuencias muy inmediatas” de una proposición, que es un compromiso de un participante en el diálogo, también pueden observarse, por tal razón, como compromisos de ese

²⁴ HAMBLIN (1970), p. 265 ss.

²⁵ WOODS y WALTON (1978a).

²⁶ HAMBLIN (1970), (1971), y MACKENZIE (1979a), (1979b), (1981).

participante, a menos que él específicamente objete o “cambie de parecer”, indicándolo con una locución subsiguiente en el diálogo.²⁷

Tal como es simplista pensar que los compromisos se incurren siempre y únicamente por medio de declaraciones francas, abiertas y explícitas, también es un error pensar que los compromisos siempre se pierden a causa de declaraciones explícitas. En algunos casos, los compromisos pueden desvanecerse o debilitarse sin que un sujeto sea claramente consciente de ello, hasta que él sea desafiado por una discusión crítica o una necesidad de actuar.

Digamos que un compromiso ha *expirado* si la satisfacción extensa del imperativo asociado se ha obtenido o, debido al curso actual de los eventos, este se ha vuelto insostenible. Asumir que el sujeto es consciente de esto, o que nada de lo que haga de ahora en más, puede afectar su satisfacción de ese compromiso.²⁸ Por lo tanto, el propio compromiso de llegar a la estación a las 4.00 p.m. ha expirado a las 4.00 p.m., ya sea que uno haya llegado o no a la estación para entonces.

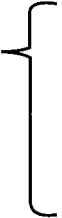
El primer modo de sustentar un compromiso es satisfacerlo hasta que caduque. En este caso podríamos decir que uno lo ha *mantenido*. Nótese que uno puede mantener el compromiso de estar en la estación a las 4.00 p.m. solo tratando de estar allí con la mayor habilidad que se tenga. Llegar realmente a la estación no está implicado. Si uno ha satisfecho el propio compromiso y ha obtenido también satisfacción externa del imperativo asociado (llegando a la estación a tiempo), diremos que uno ha *cumplido* el compromiso. El segundo modo de sustentar un compromiso es que la persona que lo ha asumido lo *retracte* luego. Finalmente, el último modo de perder compromisos se da mediante lo que llamaremos *cancelaciones*. Por ejemplo, otra persona puede retirar un compromiso en nuestro nombre, o uno puede fallar a la hora de satisfacer un compromiso hasta que este expira. Varias combinaciones de estos modos son posibles. Por ejemplo, un médico y un paciente pueden conjuntamente acordar terminar un curso de tratamiento, por lo que se elimina el compromiso del médico de continuar tratando a este paciente.

²⁷ HAMBLIN (1970), p. 264.

²⁸ HAMBLIN (1970), p. 159.

Los tres modos de perder compromisos en la tabla 2.2., representan un esquema muy global de clasificación que está más finamente detallado en el esquema más complejo de la tabla 2.3. En la tabla 2.2. la categoría *ser cancelado* cubre cualquier compromiso que se pierde en lugar de haberse mantenido o haber sido retractado. Esta categoría resulta necesaria puesto que, en muchas instancias, un compromiso puede volverse *no-operacional* por varias otras razones. Por ejemplo, puede ser excluido por un compromiso superior (o anterior) y, por ende, expirar. En tal caso, diremos que el compromiso se ha cancelado.

En algunos casos, un compromiso puede retractarse muy fácilmente. Por ejemplo, en ciertas ocasiones, simplemente decir “lo retracto” resulta suficiente para eliminar el compromiso de un sujeto. Sin embargo, en otros casos puede resultar difícil para un sujeto retractar su compromiso con una proposición o acción específica. En efecto, en determinadas instancias no existe la posibilidad de retractar un compromiso una vez que se ha asumido. En este tipo de casos es apropiado hablar de *compromisos no retractables*.

Tabla 2.2. Esquema de pérdida de compromisos				
Uno puede perder un compromiso en uno de los tres modos:		(i) Habiéndolo mantenido; (ii) Retractándolo; (iii) Haciéndolo cancelar		-Por la propia (in) acción; -Por la acción de otros; -Por las circunstancias; -Por compromisos superiores.

A veces el término *compromiso* se utiliza en un sentido fuerte —tan fuerte, de hecho, que observamos este uso como un eufemismo— para referirse a una acción que es absolutamente irrevocable una vez que se ha asumido. Un caso de este tipo fue el cruce del Rúbico por parte de César. Una vez que cruzó el río, César se embarcó en una aventura militar de la que él (supuestamente) no podía volver

atrás. En este caso el término *compromiso* realmente se refería a un *compromiso no retractable*. Según las leyes o reglas del senado romano, estaba prohibido que los ejércitos romanos cruzasen ese río. Por lo tanto, habiéndolo cruzado, César ya había sobrepasado los límites de la ley; el dado había sido arrojado. Ahora, consideremos el caso del joyero:

CASO 2.5. El señor S., un joyero, adquirió un áspero y lujoso diamante de 900 quilates. El diamante, una vez cortado, podría ser potencialmente transformado en el diamante terminado más grande del mundo. El diamante cortado más grande del mundo actual, la Estrella de África, posee 530.2 quilates. Esta piedra áspera, propiedad del señor S., si se corta en una forma aproximada a la suya natural, produce un diamante de 531 quilates. Sin embargo, si se lo corta de un modo estéticamente más placentero, en la convencional forma de pera, por ejemplo, el diamante final será mucho más pequeño y no será el diamante cortado más grande del mundo.

El señor S. comienza a cortar el diamante en bruto. Es estrecho en uno de los lados, abultado en el otro. Su aproximación consiste en comenzar a cortar bruscamente y luego dejar que su forma natural emerja cuando él comience a ver su potencial. Él hace un modelo de plástico del diamante para tratar de ver cómo luciría si se le hacen distintos cortes. Dibuja líneas en el modelo plástico a fin de visualizar el efecto de cada corte. El señor S. está preocupado por lo que denomina “comprometer la piedra”. Producir una forma convencional de pera requeriría cortar muchos quilates del diamante, pero este es un compromiso que él resiste. Aún así, después de muchas discusiones con sus colegas y con potenciales compradores del diamante, él le da prioridad a la belleza sobre el tamaño. El diamante Tinal tiene una bella forma triangular, pero pesa solo 407.5 quilates.²⁹

Habiendo hecho estos cortes iniciales que dan a la piedra un diseño brusco, el señor S. alcanzó un punto en el que no pudo continuar sin “comprometer la piedra”. En efecto, cuando haya hecho el próximo corte, él solo podrá proceder por un camino y el otro lo olvidará para siempre (cancelado). Por ejemplo, cuando él haya decidido ir por la

²⁹ Este caso se resume a partir de la explicación brindada en P. F. KLUGE (1988).

forma bella que eligió en última instancia y haya hecho algunos cortes en esta dirección, será demasiado tarde para retomar la idea de tener el diamante cortado más grande del mundo. En este punto, él se ha comprometido o, en la jerga de los cortadores de gemas, “la piedra se ha comprometido”. Lo que esto significa realmente, no obstante, es que el compromiso por una forma y en contra de la otra no resulta retractable.

En este sentido fuerte, el término *compromiso* significa automáticamente *compromiso no retractable*. Se refiere a un paso que, una vez tomado, cancela algunos caminos alternativos sin posibilidad de retirada. A la hora de juzgar casos similares, sin embargo, a menudo observamos que la *no-retractabilidad* no es una cuestión absoluta, sino de grados, incluso si la retracción puede ser demasiado dura o severamente sancionada. Con el compromiso proposicional, por ejemplo, mucho puede depender del contexto previo de diálogo y de cuán profundo o fundamental para la posición expresada del sujeto sea un compromiso particular.

Por ejemplo, si un hombre como el del caso 2.6. ha estado profundamente comprometido con un tipo fuerte de socialismo toda su vida, y a menudo expresa principios socialistas en discursos políticos, puede resultarle difícil tratar de explicar por qué sus acciones, adoptadas por sus propios beneficios personales en esquemas de empresas privadas, realmente no contravienen sus compromisos socialistas. Si luego él intenta retractar sus compromisos socialistas a fin de justificar sus propios beneficios, su audiencia puede no estar preparada para permitir esta retracción tan fácilmente.

CASO 2.6. Un miembro de un partido socialista es ministro de finanzas de un Gobierno. Esta persona ha luchado durante largo tiempo contra la permisividad de evasión de impuestos por parte de ricos y privilegiados que propone el partido conservador opositor, argumentando persistente y vehementemente que estas evasiones de impuestos constituyen una “carga en las espaldas de los trabajadores”. Sin embargo, cuando este ministro es acusado de haber aprovechado este tipo de evasión de impuestos, él retracta su oposición al partido conservador, sosteniendo que dichas evasiones son aceptables en determinados casos.

El ministro ha expuesto su integridad personal a un cuestionamiento crítico severo al retirar un compromiso que estaba, aparentemente, profundamente arraigado en él y en una parte fundamental de su posición política. Esto eleva la pregunta acerca de si él, en efecto, es el socialista comprometido que parece ser, o simplemente es un oportunista político que carece de principios y escrúpulos. Aquí la retracción no es tan fácil, dada la historia política de este hombre y las responsabilidades que conlleva ejercer una posición política importante.

En otros casos, sin embargo, un compromiso puede ser comparativamente fácil de retraer. Si Bob estaba previamente comprometido a pintar las paredes de su living de gris, pero luego cambia de parecer y se compromete a pintarlas de blanco, su retracción puede permitirse sin que surjan mayores problemas o discusiones. En algunos casos, los compromisos son fáciles e inmediatamente retraíbles y no se incurre en ninguna sanción ni se requiere ninguna explicación.

Un compromiso que es fácilmente retractable en un caso, sin embargo, puede no ser tan fácilmente retractable en otra situación en la que los acuerdos o las relaciones hayan fijado el compromiso.

CASO 2.7. Bob decide pintar de gris las paredes de su living. Supongamos que cuando los decoradores de interiores recibieron el mensaje de Bob de que él se ha comprometido a pintar el living de gris, fueron y encargaron la cantidad correcta del tono correcto de pintura gris para mezclar y entregar. Supongamos además que la pintura no puede devolverse, una vez que se la mezcla en un tono específico, en la cantidad específica y se la entrega. Supongamos incluso que la esposa de Bob, Sarah, no solo acuerda con la decisión de Bob de pintar el living de gris, sino que, luego de hablar con varias de sus amigas, ella ha llegado a la conclusión de que el gris es el color perfecto para el living.

En este caso, el compromiso de Bob de pintar el living de gris es (quizás) todavía retractable. Pero ya no es tan fácilmente retractable. Si él lo retracta, debe estar listo y dispuesto a pagar el costo adicional por la pintura gris y ser capaz de persuadir a su esposa de que el living blanco sería una mejor alternativa.

En otros casos, la retracción se hace superflua porque un compromiso se pierde, desaparece o se cancela por medio de factores externos a la acción del sujeto. Si la casa de Bob es destruida por un huracán, por ejemplo, su compromiso de pintar las paredes del living de gris se ha cancelado en este sentido.

En el lenguaje del diálogo de negociación, a veces se efectúa una distinción entre acuerdos vinculantes y no vinculantes. Es tentador inferir que una distinción paralela puede hacerse entre compromisos vinculantes y no vinculantes, donde el último tipo es retractable y el primero no. Sin embargo, esta es una ilusión. No existen compromisos no vinculantes puesto que el término *compromiso* supone que uno está ligado a algo.

Por supuesto, un compromiso puede ser retractable en algunos casos. Pero incluso un compromiso retractable es vinculante (hasta que sea exitosamente retractado). Desde nuestro punto de vista, resulta extraño hablar de un compromiso no vinculante.

En el lenguaje de las negociaciones internacionales, los resultados vinculantes de la negociación son acuerdos y tratados (estos legalmente vinculantes). Los resultados no vinculantes son resoluciones tácitas, declaraciones y comunicados de prensa acordados (estos no son legalmente vinculantes). Además, según Kaufmann, un acuerdo puede ser vinculante para una de las partes de una negociación, pero no para la otra. Por ejemplo, una decisión que es el resultado de una negociación puede ser vinculante para una secretaría internacional, pero no vinculante para los gobiernos.³⁰

No necesariamente se desprende, sin embargo, que deban existir tales cosas como los compromisos no vinculantes. En cambio, la distinción en negociación entre estos dos tipos de compromisos se relaciona con la discusión al final de la sección 1.1., donde vemos que los compromisos pueden ser vinculantes en varios modos. Estos modos se caracterizan primordialmente por las sanciones que conllevan. Por lo tanto, en el caso de los acuerdos vinculantes versus los acuerdos no vinculantes en la negociación, existen dos conjuntos de compromisos diferentes, con un tipo diferente de lazo para cada

³⁰ KAUFMANN (1987), p. 6.

conjunto. Uno posee sanción legal, el otro no. Pero claramente estos dos tipos de compromiso difieren también en las posibilidades y técnicas de retracción.

No tendría sentido dentro del marco del análisis de los compromisos, introducido en el capítulo 1, decir que un compromiso es no vinculante. No obstante, tiene perfectamente sentido decir que un compromiso es *legalmente* no vinculante. Por ende, en el lenguaje de los resultados vinculantes y no vinculantes en los diálogos de negociación resulta perfectamente comprensible una vez que uno comprende eso, en este tipo de caso, que uno cuenta con dos tipos diferentes de conjuntos de compromisos y cada uno con un tipo diferente de lazos, diferentes sanciones, diferentes posibilidades de retracción. Incluso una resolución tácita, no escrita, sin ningún status legal, puede ser un compromiso (y, por lo tanto, vinculante) para aquellos que han firmado, puesto que algunas sanciones (como la desaprobación de las otras partes de la resolución) están ligadas a él.

Nótese que los diferentes tipos de infracciones conllevan diferentes conjuntos de compromisos. Por ejemplo, un tratado puede romperse, pero una resolución solo puede ignorarse o dejarse de lado. Puede ser interesante recordar en relación con esto que las fallas para satisfacer un compromiso en el diálogo ya han sido divididas en dos tipos, que corresponden a los dos conjuntos de sanciones delineadas en la sección 1.2. Un tipo de falla es la violación de una regla de diálogo, lo que llamamos una *falacia*. La otra es la falla de actuar bien en el diálogo. Este tipo de deficiencias no involucra romper una regla del diálogo, por lo que las llamamos *equivocaciones* o *fallas*; es decir, infracciones del *buen* diálogo.

También puede ser interesante señalar que en el diálogo de persuasión, paralelo al caso Kaufmann, una proposición puede ser vinculante para una de las partes en un modo diferente en el que vincula a la otra parte. Por ejemplo, una parte, que ha avanzado una proposición particular en un diálogo, puede comprometerse a defenderla, mientras que la otra parte, que solo la ha concedido o dado por hecha, solo se compromete a refrenar la crítica en relación con esa proposición.

Para resumir esta sección, la tabla 2.3. representa los modos de perder compromisos, comparables a los modos de incurrir en compromisos provistos en la tabla 2.1.

Tabla 2.3
Modos de perder compromisos
(proposicionales o de otro tipo)

B. Por las propias acciones del sujeto:

B.I. Por un acto de habla (directo o indirecto):

B.I.1. En el diálogo:

- (a) por un acto de habla que *cumple* el compromiso, por ejemplo, defendiendo una proposición desafiada (es decir, apoyándola con argumentos), o brindando una respuesta directa a una pregunta, o desafiando la tesis de la otra parte.
- (b) por un acto de habla de *retracción*

B.I.2. Fuera del diálogo:

- (a) por actos de habla que cumplan el compromiso, es decir, pasando cierta información como promesa;
- (b) por el acto de habla de retracción;

B.II. Otras acciones del sujeto:

- (a) estando a la altura de un compromiso hasta que este caduque, esto es, haber *mantenido* o incluso *cumplido* el compromiso;
- (b) obteniendo una *cancelación*, es decir, por inacción hasta que el compromiso caduque.

2.3. LAS RELACIONES ENTRE COMPROMISOS

En esta sección, examinaremos tres modos en los que pueden relacionarse los compromisos en la agenda de un sujeto: *implicación*, *especificación* y *prioridad*.

Supongamos que Q y Q' (son objetos de) compromiso; es decir, conjuntos de estrategias parciales (comenzando en un cierto tiempo t) para un sujeto X . Sea el caso de que para cada $t' \geq t$, historia del mundo jt' y estrategia qt' en Q existe, por cada acción d en el conjunto qt' (jt'), una estrategia $q't'$ en Q tal que d es un elemento de $q't'()$ jt' ; es decir, tal que $q't'$ asigne la misma acción (d) para X y para jt' . Entonces podemos decir que el compromiso Q *implica* el compromiso Q' . Si X actúa de acuerdo con Q , él no puede evitar sino actuar de acuerdo con Q' también (incluso aunque X puede no estar al tanto de esto). (Véase también el apéndice).

Nótese que si un compromiso implica otro depende de qué historias del mundo se consideren posibles. Por ejemplo, si excluimos de nuestra esfera de posibilidades cualquier curso de eventos en el que una ensalada verde se prepare sin lavar los vegetales, el compromiso de preparar la ensalada implicará lavarla. Pero de otro modo, no sería necesario. Ciertamente, cocinar una cena implicaría preparar la comida. Por lo tanto, si Kristen se compromete a preparar la cena de Navidad, esto implica un compromiso de preparar la comida. Nuevamente, si ella se compromete a preparar un menú específico, que comprenda ensalada verde entre otros platos, esto implicaría, normalmente, un compromiso de lavar los vegetales. La misma relación ocurre entre los compromisos proposicionales. En consecuencia, en la mayoría de los juegos de diálogo, un compromiso de (defender) una conjunción, si se desafía, implica compromisos con cada conjunción y un compromiso con la proposición universal implica compromisos con todas sus instancias.

Resulta tentador concluir, sobre la base de los ejemplos aducidos, que fuera lo que fuese con lo que se compromete Q , se compromete, por lo tanto, con cada compromiso implicado por Q . Pero ¿deberíamos aceptar esto para todos los casos? La cuestión es si el siguiente esquema argumentativo resulta generalmente válido:

(*) Q implica Q'

X se compromete con Q

Por lo tanto, X se compromete con Q'

Entonces, estando Kristen comprometida a cocinar la cena de Navidad, estaría comprometida a preparar la comida y así sucesivamente. En efecto, la conclusión suena inocua en este caso particular, pero a veces puede parecer forzada. Por ejemplo, el compromiso de Kristen de cocinar la cena de Navidad puede, bajo ciertas circunstancias, implicar un compromiso de ir a una tienda en Pakuranga, en la otra punta del pueblo, puesto que los negocios de su zona cerraron temprano.³¹ Supongamos que Kristen no está al tanto de esto cuando promete cocinar la cena. ¿Diríamos que ella ha prometido (por implicación) ir al negocio más distante? ¿Contaremos el hecho de ir a ese negocio como uno de los compromisos de Kristen, a la par de aquel de cocinar la cena? Claramente, depende de cómo usemos el término *compromiso*, y el asunto podría ser resuelto de cualquier modo por una decisión estipulativa. Pero, ya que allí parece haber una distinción que necesita hacerse entre dos tipos de compromisos, no deberíamos desdibujar esta distinción desde el inicio por una de aceptación del esquema (*). Nos abstendremos de inferir compromisos a partir de otros compromisos de este modo rápido y fácil.³²

La siguiente versión revisada de (*) parece inobjetable:

(**) Q implica Q'

X se compromete (en algún modo) con Q

X está al menos implícitamente comprometido con Q'

(X tiene a Q' como un *subcompromiso*)

Aquí se distinguen dos tipos de compromisos: *compromiso completo* (o explícito), y un tipo de compromiso implícito que llamaremos *subcompromiso*.³³ En la premisa, el compromiso puede ser de cualquiera de los dos tipos, pero uno puede concluir solo un *subcompromiso*. Otro modo de salvar alguna de las aplicaciones de (*), sería poner una condición apremiante sobre la primera premisa, leyéndola como "Q inmediatamente implica Q'". Pero esto presupone una explicación

³¹ A fin de que esto sea un caso de implicación, debemos suponer que el conjunto de historias del mundo posibles se restringe a aquella en la que los negocios de barrio cierran temprano.

³² Cf. con el recelo de HAMBLIN (1987) sobre la inferencia de imperativos, pp. 87-88.

³³ Cf. con los depósitos de compromisos ocultos en el diálogo DPP (capítulo 4).

de lo apremiante.³⁴ Quizás sea más perspicuo atenerse a (**) y añadir condiciones bajo las que podamos, nuevamente a partir de un *subcompromiso*, concluir un *compromiso completo*.³⁵

Cada compromiso implica muchos otros. Consecuentemente, una vez que se ha asumido un compromiso, uno ha adquirido muchos *subcompromisos* también. Algunos de estos *subcompromisos* son de poca importancia en un caso particular, como el compromiso de Kristen de preparar la comida. Pero en determinados casos, cuando el ámbito de posibilidades (el conjunto de historias posibles del mundo) es debidamente restringido, los modos de cumplir un cierto compromiso pueden estrecharse y los compromisos más interesantes y sorprendentes pueden surgir por consideración, tales como el compromiso de Kristen de ir al negocio más distante.

La relación de implicación entre los compromisos es esencialmente estática. Dado el compromiso de *X* con *Q*, sus *subcompromisos* ya están allí y ningún concepto de desarrollo o cambio se involucra hasta aquí. Sin embargo, el pasaje de los *subcompromisos* a los compromisos es un proceso dinámico. Puede ser el resultado de un diálogo como en el caso 2.4, sección 2.1, en el que George puede estar consciente de ciertos *subcompromisos* implicados por su compromiso con el socialismo y, consecuentemente, hacer que los acepte como compromisos explícitos.

La relación de *especificación*, por otra parte, es dinámica desde el principio. Un compromiso general de preparar una cena de Navidad no nos comprometería con ningún menú específico entre varios menús adecuados. Por lo tanto, unos pocos días antes de Navidad existen aún muchas estrategias disponibles. Pero suponemos que, más adelante, se ha fijado un menú y se han escrito los detalles, se han comprado alimentos, y así sucesivamente. Estos nuevos datos, junto con el compromiso general de cocinar la cena, provocan que uno incurra en los compromisos más específicos involucrados en este menú específico. Por ende, decimos

³⁴ Cf. con la noción de “consecuencia inmediata” y su impacto sobre el compromiso proposicional en los juegos de diálogo (sección 2.2.). Cf. sección 5.2. sobre la “inferencia”.

³⁵ Cf. con los modos en los que los compromisos ocultos salen a la luz, al lado de los depósitos de compromiso en DPP (capítulo 4).

que un compromiso Q (comenzando en t) es una *especificación* de un compromiso más general Q' (comenzando en $t' < t$) siempre que Q se incurra sobre la base del compromiso Q_1 original del sujeto y su percepción de la historia del mundo hasta t (jt).³⁶ Este modo de incurrir en nuevos compromisos puede combinarse con cualquiera de los modos de incurrir compromisos enumerados en la tabla 2.1. (sección 2.1.). Nótese especialmente que las propias acciones de un sujeto pueden estrechar el rango de opciones y, por lo tanto, conducir a compromisos más específicos. Típicamente, el compromiso específico se relaciona con el general, puesto que un compromiso con medios específicos se relaciona con un compromiso con determinados fines posteriores.

Existen varios modos en los que la relación de especificación se sostiene entre compromisos proposicionales en el diálogo. Por lo tanto, un compromiso de defender una disyunción puede estrecharse, en el transcurso del diálogo, a un compromiso con una disyunción específica, y un compromiso con una proposición existencial puede estrecharse a un compromiso con una instancia específica.

Durante el diálogo, nuestro compromiso puede tornarse más y más específico. Por ejemplo, Bob podría declarar que él se ha comprometido con la igualdad entre los sexos. Pero bajo el escrutinio crítico de Marcia, puede resultar mucho más claro exactamente cuáles de los compromisos de Bob equivalen a esta cuestión. Además, George (caso 2.4.) puede ser provocado, en el diálogo, a especificar su compromiso con el socialismo. Es decir, él puede ser conducido a admitir más de lo que su compromiso original con el socialismo conlleva. En este caso, los compromisos específicos se relacionarán con el general, dado que los compromisos con una implementación concreta se relacionan con una perspectiva global o punto de vista.³⁷

Cuando las reglas del diálogo se delimitan en las etapas de apertura de una discusión, nuestros compromisos tienden también a hacerse más específicos, puesto que cuando se establecen reglas

³⁶ Por ende, uno puede incurrir en compromiso equivocado en base a percepciones equivocadas del mundo.

³⁷ Cf. NAESS (1966), p. 34 ss. sobre la profundidad del significado pretendido.

precisas de argumento los medios que podemos usar para defender nuestros puntos de vista se estrechan.

Otro rasgo de muchas especificaciones de compromisos, es que ellos conllevan una o más descripciones detalladas de niveles de acción. Entonces, a medida que el propio compromiso general de cocinar una cena se disminuye, uno puede desplazarse desde un nivel en el que se consideren los menús hacia otro en el que se consideren las recetas, y luego hacia un nivel donde se discutan las técnicas de modificación de alimentos, e incluso hacia un nivel de determinados movimientos corporales. La importancia de tal especificación de niveles para la teoría de la acción fue señalada por Segerberg.³⁸ Es instructivo comparar su noción de una *rutina* con la noción de una estrategia parcial (derivada del) uso (de Hamblin) aquí. Según Segerberg, “una rutina es un procedimiento que en principio puede ser llevado a cabo por alguien”.³⁹ Ya hemos recurrido a este ejemplo culinario:

Componer un menú es seleccionar una rutina que, si se lleva a cabo bajo las circunstancias apropiadas, resultará en una comida. Una receta es una rutina que, si se efectúa bajo las circunstancias apropiadas, resultará en un plato preparado o en un componente de un plato. Una técnica de modificación de un alimento es una rutina que, si se realiza bajo las circunstancias apropiadas, modificará el alimento en un cierto modo.⁴⁰

Segerberg entonces señala los diferentes modos en los que las rutinas pueden combinarse y muestra su organización en distintos niveles:

Un rasgo importante de las rutinas es que ellas pueden combinarse, simultánea o secuencialmente. Las rutinas, que son en cierto sentido independientes, pueden regir al mismo tiempo; pero, lo más importante, ellas a menudo pueden llevarse a cabo en secuencias, una después de la otra. Por lo tanto, una rutina

³⁸ SEGERBERG (1985).

³⁹ *Op. Cit.*, p. 188.

⁴⁰ *Op. Cit.*, pp. 187, 188.

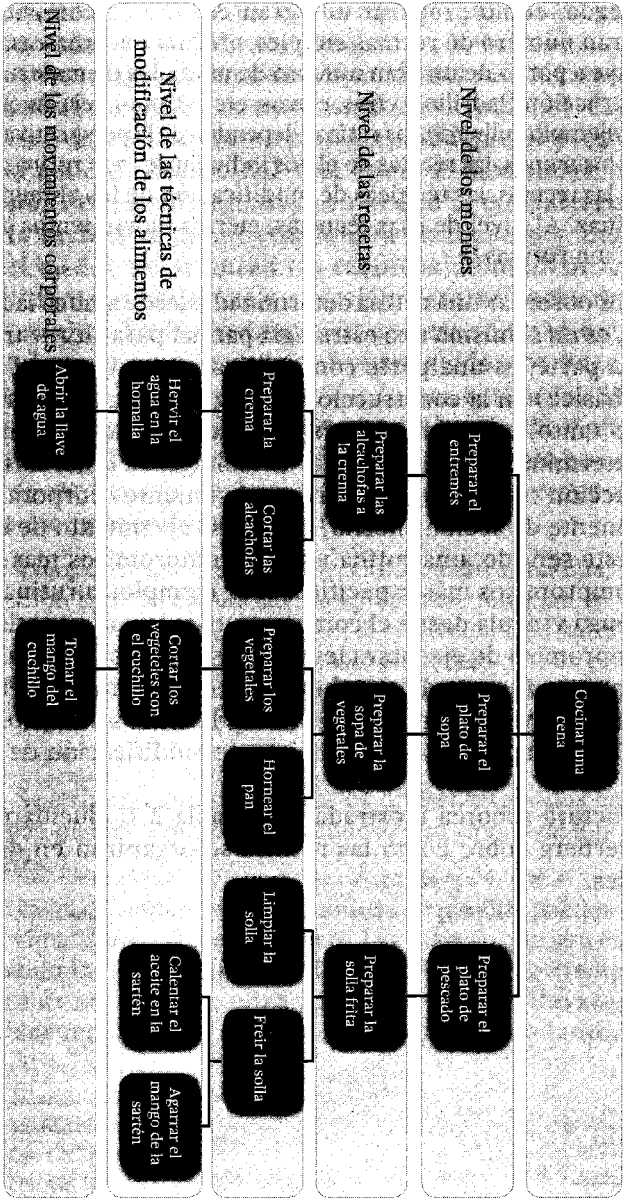
complicada, como preparar una gran cena, está compuesta de un gran número de rutinas simples, al igual que una casa se construye a partir de un gran número de unidades de materiales de construcción (ladrillos, vigas, clavos, etc.). Como deja en claro nuestro ejemplo culinario, las rutinas dependen de la perspectiva. Al nivel de los menús, las recetas de platos individuales son rutinas. Al nivel de las recetas, las técnicas de modificación de los alimentos son rutinas. Al nivel de esas técnicas, ciertos movimientos corporales son rutinas.⁴¹

Podemos observar una rutina determinada desde ambos lados. Por un lado, es en sí misma una estrategia parcial para alcanzar un fin. Por otra parte, es una parte constitutiva básica (un hecho o una acción básica) en la construcción de una estrategia de mayor nivel. Por lo tanto, una estrategia de modificación de alimentos, como un determinado modo de lavar la lechuga, es en sí misma un tipo de acción compuesta de ciertos movimientos corporales, y un componente de acción (hecho) básico en el contexto de una receta. En este sentido, una rutina vincula compromisos más generales y compromisos más específicos. Por ejemplo, la rutina de lavar la lechuga vincula desde el compromiso de lavar la ensalada hasta el compromiso de ejecutar ciertos movimientos corporales. Paralelamente, una receta de alcachofas a la crema vincula desde el compromiso general de preparar la cena hasta los compromisos específicos de aplicar ciertas técnicas de modificación de los alimentos.

La estructura arbórea mostrada en la tabla 2.1. elucidará la idea de Segerberg sobre cómo las rutinas se organizan en diferentes niveles.

⁴¹ *Op. Cit.*, p. 188.

Tabla 2.1.
Esta estructura arbórea elucida la idea de Segerberg sobre cómo las rutinas se organizan en diferentes niveles



Por supuesto, la tabla 2.1. podría completarse con muchos más detalles. No existe un límite máximo de los nodos que uno podría querer añadir al árbol. Nótese que, en cada rama del árbol, existen diferentes niveles. Cocinar una cena es un compromiso general. Un paso a la hora de llevar a cabo ese compromiso sería preparar la entrada. Para esto, uno puede escoger una receta para un plato de alcachofas a la crema. Seguir esta receta puede exigir una secuencia de acciones específicas (una rutina). Parte de esta rutina (lo que llamamos una *subrutina*) podría ser preparar la salsa. Y, a su vez, un paso en esa subrutina podría ser añadir una cierta cantidad de agua caliente. Nótese que el compromiso con una rutina diríamos, según la terminología de esta sección, *implica* un compromiso con sus subrutinas y con los pasos a partir de los cuales estas se componen. Por ende, en cada nivel de la tabla 2.1. el compromiso con el todo implica compromiso con las partes. Entre niveles, sin embargo, la relación no es de implicación sino de especificación. El compromiso de cocinar una cena especifica un compromiso de preparar la entrada, solo después de la elección de un determinado menú. El compromiso de preparar una entrada, nuevamente, especifica un compromiso de preparar la crema solo después de haber establecido que se seguirá la receta de las alcachofas, y así sucesivamente. A medida que descendemos en el árbol, los compromisos se tornan más y más específicos. Por ejemplo, a fin de obtener agua hirviendo, uno se compromete a hervir el agua en la hornalla, lo cual puede conducir a un compromiso con determinados movimientos manuales muy específicos como encender la hornalla, y así.

Puesto que los compromisos con las acciones están naturalmente conectados con rutinas que están ordenadas por especificación, a partir de la más general a la más específica, también tiene sentido hablar de compromisos que son más generales y más específicos, pero que no son especificaciones (o implicaciones) *uno del otro*. Por ejemplo, el compromiso de mover el cuchillo para cortar los vegetales es más específico que el compromiso de preparar el pescado (y, en el árbol, ocurre en un nivel más bajo). Pero estos dos compromisos no se relacionan por especificación o implicación. De este modo, es posible decir que un compromiso es más general o abstracto que otro, sin decir que el segundo compromiso es una especificación o implicación del primero.

Una tercera relación entre compromisos surge cuando a un compromiso se le da *prioridad* sobre otro. En términos de sanciones, un compromiso se ubica en un conjunto de sanciones con una sanción más severa. Típicamente, esto ocurriría cuando los compromisos entran en conflicto. En un nivel muy general, sin embargo, el comienzo de una prioridad no significa en sí mismo que haya un conflicto entre dos compromisos. Por ejemplo, yo podría decir que para mí, la filosofía tiene prioridad sobre el vóley. Puedo solo sentarme en mi silla y decir eso, sin comprometerme a acciones específicas o sin que surja ningún conflicto específico de cursos de acción. Incluso con acciones específicas, puede surgir una situación donde una acción es más urgente que otra. Si el equipo de vóley necesita urgentemente un jugador para ocupar un lugar, puedo tomar esa urgencia en consideración a la hora de decidir sobre una acción específica para esta tarde.

Los siguientes casos combinan los tres modos de ordenar la agenda de un sujeto:

CASO 2.8. El profesor G. se compromete a enseñar el tema de las falacias informales. Consecuentemente, se han hecho arreglos para que él dicte un seminario sobre este tema en Leiden, un determinado viernes a las 11 a.m., y él ha accedido a dar clases a esa hora. El profesor G. está en Wassenaar a las 10 a.m., el viernes en cuestión, y solo existen dos medios para llegar a Leiden a tiempo: bicicleta o bus. El profesor G. comienza su viaje en bicicleta por la ruta Maaldrift, siguiendo su ruta usual a Leiden. A las 10:15, resulta demasiado tarde para él regresar en bicicleta a Wassenaar y tomar el autobús que lo dejaría en la Universidad de Leiden, donde debe dar su seminario. Él está ahora, digamos, *comprometido* a continuar en bicicleta.

Es un día extremadamente ventoso este viernes, y cuando el profesor G. está doblando por una esquina en Maaldrift, ve un gran árbol que ha sido derribado por el viento y ha caído en el campo, al lado de la ruta. Él también ve a un oficial de la policía que le pide que se detenga y le señala otro árbol al costado de la ruta que se agita peligrosamente con el viento de tal modo que puede preverse que caerá sobre el camino. Existen canales a ambos lados de la ruta, por lo que el único modo de llegar a Leiden a tiempo, conocido por el profesor G., es cruzando la ruta que va entre los árboles. Ahora la pregunta se resume a si el profesor G. aún está comprometido a continuar por Maaldrift su ruta hasta

Leiden. Esta es una pregunta ya que G. está comprometido a preservar su vida y su salud tanto como a dar su clase a las 11.00 a.m. en Leiden, y el problema es que el árbol que se agita puede constituir una amenaza para la vida y salud de G., como se lo ha señalado el policía.

En el caso 2.8., el profesor G. afronta un problema, puesto que si opta por atravesar el camino donde está el árbol que está por caerse o bien si opta por volver atrás y regresar desde Maaldrift a Wassenaar, él falla en satisfacer uno de sus compromisos.

En el caso 2.8., el compromiso con la preservación de la vida es, en un modo, un *compromiso prioritario o superior*. Dado que un riesgo significativo de perder la vida superaría el compromiso de dar una clase y, por ende, cancelaría el último compromiso en el sentido subrayado en 2.2. Por otra parte, si la amenaza para la vida es juzgada por el profesor G. como no suficientemente significativa como para cancelar el compromiso de dar una clase, entonces G. se compromete a atravesar en bicicleta el camino amenazado por el árbol a punto de caerse. Aquí depende de G. sopesar la fuerza de los compromisos en relación con las posibles consecuencias de las acciones requeridas para llevarlos a cabo y arribar a una conclusión sobre la que descanse el peso de sus compromisos.

Nótese que, en el caso 2.8., el profesor G. comienza con el compromiso general de enseñar el tema de las falacias informales. Es a través de este compromiso general que él se compromete con la acción específica de dar un seminario sobre falacias informales en Leiden un viernes determinado a las 11:00 a.m. Esto, a su vez, conduce a otros compromisos incluso más específicos, como su compromiso de continuar en bicicleta por Maaldrift a las 10:15. El problema para el profesor G., cuando enfrenta la situación del árbol a punto de caerse, surge a partir del conflicto entre dos de sus compromisos relativos a esta situación específica. En cualquier caso, parece importante que algunos compromisos sean mucho más generales y abstractos para un sujeto, mientras otros sean muchos más específicos y estén mucho más directamente vinculados con situaciones y hechos particulares para ese sujeto.

Normalmente, el profesor G. tiene un modo estándar de ir a Leiden en su bicicleta. Este proceso es una secuencia regular de

acciones que G. ha aprendido a desarrollar como parte de su rutina. Él baja en el ascensor hasta el garaje, saca el candado a su bicicleta, abre la puerta del garaje, y comienza a pedalear subiéndose a su bicicleta. Por supuesto, G. no necesita pensar mucho sobre todas estas acciones. Pero cada una de ellas representa un *subcompromiso* y la secuencia completa de *subcompromisos* podría enunciarse en una secuencia ordenada de pasos en una cadena de rutinas. Esta secuencia completa se escribiría como una lista y constituiría una explicación de una estrategia de G. para llevar a cabo su compromiso de impartir un seminario en Leiden. A medida que la estrategia se despliega en el tiempo y que G. realiza acciones individuales, las acciones específicas descritas por la lista se tornan compromisos para G., relativos a su compromiso inicial de impartir un seminario. En consecuencia, podemos reconocer una jerarquía de compromisos. Algunos compromisos inicialmente se establecen o cumplen, en los modos descriptos previamente en la sección 2.1, y otros compromisos se asumen en el camino, por decirlo de algún modo, como estrategias parciales para cumplir estos compromisos iniciales adoptados por el sujeto.

Por lo tanto, un compromiso particular trae consigo una secuencia completa de otros compromisos, todos relacionados con un ítem de la agenda del sujeto. Pero puede haber también otros ítems en la agenda de un sujeto. Por ejemplo, el compromiso del profesor G. de atravesar en bicicleta la ruta llena de árboles a punto de caer surge (en el contexto de una estrategia particular) de su compromiso de dar una clase en Leiden. Pero el compromiso de G. con la propia preservación puede ser un compromiso separado de cualquiera de estos otros dos. En efecto, sus estrategias para la autopreservación pueden incluso parecer ir en contra de la secuencia jerárquica de compromisos formada por estos otros dos compromisos y sus estrategias parciales relacionadas.

Estos dos compromisos, dar una clase y autopreservarse, aunque puedan parecer independientes a primera vista, también se relacionan de otra manera, puesto que si, en cualquier punto, estos compromisos parecen entrar en conflicto —si uno parece negar o mellar la realización del otro—, el dilema resultante puede forzar una evaluación de las prioridades de los compromisos, entrando en consideración también las preguntas sobre riesgos y probabilidades. Claramente, la autopreservación es un compromiso que generalmente asume una

prioridad mayor, pero si se juzga que el riesgo es lo suficientemente mínimo, otros compromisos pueden priorizarse sobre este.

El caso 2.8. también revela la dinámica de la naturaleza del compromiso, porque en diferentes momentos del tiempo ciertas estrategias parciales deben cancelarse. Inicialmente, el profesor G. tenía disponible la estrategia de la bicicleta y también la del autobús. En ese punto, él podría haber cambiado de parecer y probar la estrategia del autobús. Pero una vez que estuvo en Maaldrift a las 10:15, se hizo demasiado tarde para volver y tomarlo. Él se había comprometido, en ese entonces, con la estrategia de la bicicleta, por lo que la estrategia del autobús se vio cancelada.

Nuestra visión del compromiso es dinámica, porque las estrategias parciales, por su naturaleza, deben llevarse a cabo en un momento particular. Además, nuestro conjunto de compromisos puede cambiar con cada acción, y las estrategias parciales pueden desaparecer en ciertos momentos. Pueden haber elecciones de subrutinas que se diversifican hacia el futuro del sujeto, pero, como en el caso de G., estas elecciones de subrutinas pueden estrecharse a medida que la rutina se desarrolla.

Problemas significativos de deliberación pueden surgir cuando una situación particular impone un choque o conflicto que surge de dos compromisos (globales) diferentes. Con ciertos tipos de compromisos muy generales, uno puede esperar que surja un choque. Por ejemplo, consideremos alguien que está fuertemente comprometido tanto con su familia como con su trabajo. Sin embargo, al nivel general o global, no existe conflicto. Es en una situación particular, que requiere acción, en la que tales choques se manifiestan, conduciendo a dilemas. Los dilemas, en efecto, surgen porque múltiples compromisos, a nivel general, se conectan (a través de rutinas) con compromisos específicos que chocan.

Un caso de choque directo de compromisos se exhibe mediante la situación de Antígona.

CASO 2.9. El hermano de Antígona, Polinices, fue asesinado cuando asaltó Tebas, su ciudad natal. Según las obligaciones de su familia, basadas en las leyes divinas, ella está obligada a sepultar a Polinices. Pero, como ciudadana de Tebas, ella también está obligada a obedecer las órdenes del rey de la ciudad. El rey ordenó que nadie debía enterrar a Polinices.

En este caso, Antígona tiene dos compromisos generales: uno de seguir las leyes de los dioses, y el de obedecer las órdenes del rey. Como tal, los dos compromisos (*qua* compromisos generales) no chocaban, aunque tenían el potencial de chocar. Sin embargo, en la situación específica en la que el rey niega a su hermano un funeral digno, Antígona se ve en la trágica posición de ser incapaz de cumplir ambos compromisos. Decidiendo dar prioridad a la ley divina, Antígona esparció polvo y sirvió una bebida para ofrendar el cuerpo de su hermano y fue ejecutada por esto.

Por ende, el modo diferente de ordenar los compromisos provee un trasfondo frente al cual las colisiones de compromisos pueden comenzar a ser mejor entendidas. En la siguiente sección retomamos una consideración más completa de este asunto.

2.4. CHOQUE DE COMPROMISOS E INCONSISTENCIA

Una persona confrontada con un choque de compromisos está de algún modo atrapada. Claramente, ha asumido demasiados compromisos. Pero puede haber llegado a esta situación gracias a un curso natural de los eventos, sin ningún sitio en el cual levantar el dedo y decir: “Allí es cuando te equivocaste”. Asimismo, ella puede estar fuertemente presionada por una asignación de prioridades a sus compromisos que le permitiría obviar o retractar alguno de ellos. Al respecto, esa persona puede compararse con una víctima del *elenchus* socrático, atrapado en el acto de contradecirse a sí mismo.

En esta sección definiremos primero el choque de compromisos en términos de choques de estrategias parciales. A continuación, estudiaremos los choques de compromisos proposicionales en el diálogo, fundamentalmente los choques entre compromisos con proposiciones mutuamente inconsistentes tales como *P* y *no-P*.

Supongamos que q_1 y q_2 son estrategias parciales para X . Diremos que q_1 y q_2 *chocan* en un determinado momento del tiempo t , y dado un curso particular de eventos jt , si y solo si no existen acciones para X que ambas estrategias asignen a jt (es decir, si y solo si la intersección de $q_1(jt)$ y $q_2(jt)$ está vacía). De modo similar, para más de dos estrategias: $q_1, q_2, q_3, \dots$ (En definiciones como la precedente asumimos que jt está en la parte común de los dominios de definición de las estrategias; es decir, el tiempo t debe estar dentro de un período

de tiempo sobre el que las estrategias sean operativas y jt no debe ser un curso de acción que sea imposible, o descartado de antemano. Véase también el apéndice).

Tomemos, por ejemplo, el caso del profesor G. (caso 2.8). Sea q_1 la estrategia del autobús y q_2 la estrategia de la bicicleta. Supongamos que el profesor G. se queda en casa hasta el tiempo t ; este curso de eventos constituye jt . Supongamos además que en el tiempo t ya no es posible posponer una decisión entre las dos estrategias. Entonces q_1 y q_2 colisionan en t , dado jt .

Como puede quedar claro, a partir del ejemplo, las estrategias parciales de una persona pueden colisionar sin que haya ningún choque entre sus compromisos. Los *compromisos colisionan*, podríamos decir, cuando cualquier elección de estrategias parciales de acuerdo con estos compromisos confronta al sujeto con estrategias que chocan entre sí. Formalmente, sean Q_1 y Q_2 compromisos de X , es decir, conjuntos de estrategias parciales para X . Sea jt algún curso de eventos que pertenezca al dominio común de las estrategias en Q_1 y en Q_2 . Entonces, Q_1 y Q_2 colisionan en el tiempo t , dado jt , si y solo si para cada par q_1, q_2 , donde q_1 es un elemento de Q_1 y q_2 es un elemento de Q_2 , q_1 y q_2 chocan en t , dado jt . Similarmente, para más de dos compromisos: $Q_1, Q_2, Q_3, \dots$

Volvamos otra vez al caso del profesor G. Mientras él duda frente al árbol que se agita, su compromiso de dar un seminario colisiona con el compromiso de la preservación de la vida, asumiendo que la decisión de pedalear a través de esa ruta no puede posponerse. Pero según nuestra definición, no diremos que estos compromisos colisionan independientemente de esta situación particular. De modo similar, en el caso de Antígona (caso 2.9.), no diríamos que sus compromisos con la ley divina y con las leyes del Estado *simplemente* colisionan, sino solo que ellas colisionan en un tiempo particular, dado un curso de eventos hasta ese entonces.

Además, incluso antes de que el rey pronunciase su orden particular que hizo que los compromisos de Antígona colisionasen, existía, podríamos decir, una cierta tensión entre sus compromisos. Necesitamos otros términos, entonces, para describir un conjunto de compromisos que no colisionan (o no lo hacen todavía) realmente, pero que colisionarán o podrían colisionar a la luz de ciertos desarrollos posteriores. Si existe al menos una historia posible del mundo en

la que cada compromiso de cierta clase se cumpla, diremos que estos compromisos son *compatibles*. De otro modo, son *incompatibles*. Por ende, el compromiso del profesor G. de dar un seminario es compatible con su compromiso de preservar su propia vida. No hubiera habido un choque de compromisos si no hubiese estado ahí el árbol cortado, a punto de caerse. Del mismo modo, los compromisos de Antígona son compatibles porque ellos podrían no haber colisionado, excepto por la orden particular del rey. Por otra parte, si el profesor G. también estuviese comprometido a dar un seminario en Ámsterdam, al mismo tiempo que el que debe dar en Leiden, él se hubiese enfrentado a compromisos incompatibles.

Claramente, los compromisos compatibles pueden conducir a un choque de todas formas. Necesitamos un término para los compromisos que sea seguro en este sentido. Permítasenos asegurar que los compromisos de una cierta clase son *consonantes*, si ellos no conducirán en ningún momento a un choque. De otro modo, si existe algún riesgo de choque o colisión, diremos que son *disonantes*. Por ello, los compromisos del profesor G., así como los de Antígona, aunque compatibles, son aún disonantes. Debe notarse que estas nociones (al igual que la noción de implicación entre compromisos), deben entenderse siempre en base a un trasfondo de cursos de eventos que se estiman posibles. Los compromisos que son consonantes en relación con una restringida clase de cursos posibles de eventos no necesitan ser así si se toman en consideración más posibilidades. (El apéndice de este libro delinea las nociones de compatibilidad y de consonancia dentro del marco de la *semántica de estado-acción*).

Si los compromisos de una persona chocan en una situación dada, podemos decir que ellos plantean un *dilema*, o al menos un *dilema prima facie*. Un dilema a menudo puede resolverse mediante consideraciones de prioridad. Entre estas consideraciones, podemos distinguir aquellas que consideran la situación particular (como en el caso del profesor G.) de aquellas que cuentan con una naturaleza más general o abstracta, tales como “la seguridad primero” o “las leyes divinas tienen prioridad sobre las leyes humanas”. Estas últimas consideraciones pueden representarse mediante el orden parcial de conjunto de sanciones en la agenda de una persona. Algunos dilemas originados por, digamos, dos compromisos de distintos conjuntos de sanciones pueden entonces resolverse dando prioridad al compromiso

cuyo conjunto de sanciones es más elevado; es decir, al compromiso asociado con la sanción más severa. Si tal consideración de prioridad global resulta suficiente para resolver un dilema, hablaremos de un *falso dilema*, opuesto a los *dilemas reales* que no pueden resolverse de este modo. Nótese que incluso con un *falso dilema* existe un choque real de compromisos.

Para un ejemplo de un *falso dilema* volvamos al caso en el que John se compromete a sacar la basura, pero también a llevar a su esposa al hospital en caso de emergencia (caso 1.1.). Estos compromisos son compatibles, pero disonantes. Un compromiso ocurre cuando la emergencia se produce antes de sacar la basura. Esto plantea un dilema *prima facie* para John. Pero supongamos que John ha establecido sus prioridades de tal modo que el dilema es espurio.

Incluso un dilema real puede resolverse. Asumamos que el profesor G., delante del árbol, se enfrenta a un dilema real. El compromiso de preservación de la propia vida cuando se enfrenta con un pequeño riesgo, en su agenda, no se ubica en un nivel más alto que el compromiso de dar una clase, ni tampoco se ubican esos compromisos a la inversa. Él puede, sin embargo, asignar o reasignar prioridades a sus compromisos a la luz de la situación particular en la que estos chocan. En este sentido podemos resolver su dilema, pero esto, uno podría decir, involucra un cambio o refinamiento de su agenda.

Retomemos ahora el compromiso proposicional y los choques entre compromisos en el diálogo. En la sección 1.2., hemos distinguido dos conjuntos de sanciones para cada parte X que participa en un diálogo gobernado por reglas: $C_1(X)$ y $C_2(X)$. Las acciones que atentan contra de los compromisos en $C_1(X)$ son las infracciones de algunas reglas del diálogo. Decidimos llamarlas *falacias*. Las acciones que corren en contra de los compromisos en $C_2(X)$ constituyen las malas estrategias dentro del diálogo. A estas debemos llamarlas meramente *debilidades*, *equivocaciones* o *fallas*, si se necesitan términos más fuertes. Podemos asumir que los compromisos en $C_1(X)$ siempre tienen prioridad sobre aquellos en $C_2(X)$. (Incluso, puede argumentarse que los cursos de eventos en los que se cometa una *falacia* caen enteramente fuera del alcance de la aplicabilidad de los compromisos en $C_2(X)$ y, por lo tanto, esos choques entre dos tipos de compromisos son imposibles). Consecuentemente, si un dilema surge a partir de una combinación de compromisos de estas dos

clases, mientras los compromisos $C_1(X)$ por sí mismos no chocan, debe ser un *falso* dilema.

Por ejemplo, supongamos que las reglas de un cierto tipo de diálogo estipulan que una parte X debería responder a una determinada pregunta de manera directa, pero que cada respuesta posible sería muy perjudicial para la posición de X en el diálogo, de modo que una buena estrategia dictaría silencio en relación con esa cuestión. Entonces X debería, no obstante, responder la pregunta puesto que, según la presunta prioridad de $C_1(X)$ sobre $C_2(X)$, siempre es mejor equivocarse que cometer una *falacia*.

A continuación, debemos considerar los choques de compromisos dentro de cada una de estas dos clases $C_1(X)$ y $C_2(X)$. Tal choque plantearía un verdadero dilema. Supongamos que X se compromete con la defensa de dos proposiciones P y R contradictorias o, al menos, contrarias. $C_2(X)$ entonces contendría los compromisos $Q_2(P, X)$ y $Q_2(R, X)$; es decir, X debe avanzar una defensa óptima para las dos proposiciones. X, sin embargo, no puede hacer esto, puesto que cada argumento en favor de P perjudicaría la defensa de R y viceversa. Las defensas que X avance no pueden ambas ser óptimas. Por lo tanto, los compromisos en $C_2(X)$ son incompatibles y conducirán a un choque de compromisos en algún punto. Este es probablemente un tipo de dilema que debemos experimentar en los diálogos serios; no siempre es posible actuar óptimamente en relación con todos los propios enunciados precedentes en un diálogo.

Uno podría sugerir que, a fin de preservar la posibilidad de un comportamiento óptimo, algunas reglas dialécticas deberían estipular que quienes discutan eviten asumir compromisos con proposiciones inconsistentes: “¡Sea consistente!” (la inconsistencia sería una *falacia*). Pero para que el consejo de verdad sea practicable, debe resultar obvio, o fácil de chequear si una proposición es inconsistente, lo cual no constituye una tarea fácil.⁴² Consideremos, por ejemplo, la famosa *semiparadoja del barbero*:

⁴² Un punto similar fue señalado por J. Woods en una conferencia (1987). Cf. con la discusión de Woods-Mackenzie en *Argumentation*, WOODS (1988a), (1988b) y MACKENZIE (1988). *Horror contradictionis* y nuestra discusión de los dilemas y de los casos 2.10 a 2.13 derivadas de KRABBE (1988b), (1990).

CASO 2.10. (B) En un determinado pueblo vive un barbero que afeita exactamente a todos los habitantes del pueblo que no se afeitan solos.

¿El barbero se afeita a sí mismo? Él lo hace si y solo si él no lo hace. La proposición (B) es inherentemente contradictoria; (no es una paradoja, dado que el pueblo en cuestión no existe). La inconsistencia en tales acertijos no es “obvia”, de otro modo no serían divertidos.

Quizás uno podría decir que en casos como (B) es fácil corroborar si existe una inconsistencia. Así, una dialéctica viable podría prohibir (B) y sus cognados. Si hace esto, cambia el ejemplo a cualquier grado deseado de complejidad. El sistema de Frege en *Grundgesetze der Arithmetik* fue mostrado como inconsistente por Russell (la paradoja de Russell). Ciertamente esto no era obvio, ya que tampoco en el sistema de Frege era fácil corroborar que existiesen inconsistencias. Para los lenguajes ricos (lógica predicativa y demás), la inconsistencia es un concepto indeterminable; (es decir, ningún test mecánico puede existir para ella) y, por lo tanto, es totalmente inadecuada para figurar en la formulación de reglas dialécticas.

Puede notarse que, tradicionalmente, la inconsistencia raramente se cuenta entre las falacias. Algunas excepciones son Gautama, en el *Nyaya Sutra*,⁴³ Mackie,⁴⁴ Johnson y Blair⁴⁵ y Rescher.⁴⁶ Pero Rescher rechaza una simple caracterización de la inconsistencia como falacia. Mackie, Johnson y Blair no discuten reglas dialécticas y, por lo tanto, no pueden desprender una distinción dialéctica entre “equivocación” y “falacia”. Si sus tratamientos se pusiesen en términos dialécticos, la inconsistencia podría, con estos autores, parecer más una equi-

⁴³ Véase HAMBLIN (1970), pp. 180, 181, y también “argumento contundente” [3], p. 183. En la investigación histórica de Hamblin, parece no haber otra mención de las falacias de razón contradictoria o inconsistencia. La falacia de razón contradictoria en el *Nyaya Sutra* se presenta en un texto sobre controversias (un escenario dialéctico, podríamos decir), de modo que merece más atención que la que podemos darle aquí. A partir del reporte de Hamblin, somos incapaces de decidir si una razón contradictoria podría no ser tan fácilmente clasificable como una debilidad o una equivocación.

⁴⁴ MACKIE (1967), p. 176, 177.

⁴⁵ JOHNSON y BLAIR (1983), p. 59-63.

⁴⁶ RESCHER (1987).

vocación que una falacia.⁴⁷ Por ende, la tradición parece ubicar la “inconsistencia” lejos del tema de las falacias. Esto no es sorprendente, ya que una de las metas de la dialéctica es desenterrar las inconsistencias escondidas y, ¿cómo podría hacerse esto si las inconsistencias no pudiesen expresarse dentro del diálogo? De este modo, no podemos esperar que las reglas proscriban todas las inconsistencias. Por ejemplo, en el caso 2.4., George y Bob pueden comenzar una discusión. Mientras la discusión se acalora, puede hacerse evidente tanto para Bob como para George que ciertos principios socialistas con los que George está profundamente comprometido, en efecto, conflictúan con la posición enunciada por George. Estos compromisos ocultos⁴⁸ de George pueden salir a la luz en el curso de, y como consecuencia de la discusión. Finalmente, George podría verse obligado a retirar su propuesta enunciada, o modificar su compromiso con el socialismo. Aún así, todo el tiempo George y Bob podrían haber estado argumentando sin cometer ninguna falacia.

Podemos concluir que una regla dialéctica que estipula la consistencia sería tanto indeseable como impracticable. Existe, sin embargo, otro modo de restaurar la posibilidad de elegir una estrategia óptima y, por lo tanto, evitar dilemas en relación con $C_2(X)$. Eso implica abandonar la idea de compromisos separados conectados con diferentes proposiciones y reemplazarlos por un único compromiso: ¡elige una estrategia óptima! De este modo, un argumentador que falla en relación con la defensa de una de sus aserciones puede aún cumplir

⁴⁷ JOHNSON y BLAIR, *Op. Cit.*, están muy comprometidos con la acusación que conforma una falacia. Pero esto parece más característico de los problemas sobre debilidad o equivocación que de la acusación de cometer una falacia (en nuestro sentido). En el caso de una falacia (en nuestro sentido) sería ordinariamente suficiente señalar la regla dialéctica particular que nuestro oponente ha violado. Mackie (1967) explícitamente admite que sería una “falacia suponer que, porque nuestro oponente ha tratado de tenerlo de ambos modos, él tampoco tiene modo —que cada parte de una posición inconsistente debe ser falsa” (p. 177). De este modo, parte de un argumento de inconsistencia puede sobrevivir en el debate posterior. Esto, nuevamente, es característico de los argumentos débiles.

⁴⁸ Puede haber compromisos proposicionales sobre el lado oculto de una agenda de la cual el sujeto mismo no es totalmente consciente: el así llamado lado oculto del depósito de compromisos, cf. WALTON (1984), p. 247ff. Cf. también los diálogos DPP (capítulo 4).

su único compromiso en $C_2(X)$. Asumiendo que la calidad de una ejecución se mide por un infinito rango de valores,⁴⁹ siempre habrá alguna estrategia óptima.

Por último, debemos considerar los dilemas planteados por los choques de compromisos dentro de $C_1(X)$. Tal dilema significaría que X está enfrentado a reglas de diálogo conflictivas. Esto es ciertamente algo que deseamos evitar. Cuando se formula un sistema dialéctico, uno debe tener cuidado de que tales situaciones se excluyan, al menos siempre y cuando ninguna de las partes cometa una falacia. Por lo tanto, se requiere que $C_1(X)$ sea un conjunto consonante de compromisos (siempre y cuando las partes se atengan a las reglas). Este *postulado de consonancia* debería sostenerse para ambas partes. Quizás una de ellas pueda requerir un sistema dialéctico para cumplir con un postulado de consonancia mucho más intenso; es decir, uno contra un trasfondo más amplio de posibles cursos de eventos, incluidos los movimientos falaces. Idealmente, debería haber algunas reglas de orden superior que le permitan a uno efectuar legalmente movimientos, incluso después de haber cometido falacias. Por ejemplo, para evitar los dilemas, uno puede tener una regla para el efecto de que una falacia debe señalarse tan pronto como se comenta y la parte responsable debe, en tal caso, retirar su último movimiento y sustituirlo por uno legal. Por lo tanto, uno siempre tendría un movimiento legal a su disposición (legal al nivel de estas reglas de orden superior).⁵⁰

Resulta instructivo comparar nuestros postulados de consonancia con la descripción de Hamblin de los “cuatro tipos de libertad en los dilemas” que un conjunto de imperativos puede poseer.⁵¹ Traducido a los dilemas que surgen de los compromisos $C_1(X)$ en los diálogos, obtenemos, a partir de la siguiente lista de grados de libertad en los dilemas, que un conjunto de reglas de diálogo puede garantizarse (hemos añadido 2.a.):

⁴⁹ O un infinito, pero inversamente bien ordenado.

⁵⁰ Cf., MACKENZIE (1979b), p. 715ff., y (1981), p. 172. Mackenzie habla de diálogo que son *legales* vs. diálogos que son *legales+*, o *legales en un sentido amplio*.

⁵¹ HAMBLIN (1987), pp. 177-181.

1. *Libertad absoluta del dilema*: las reglas de diálogo no permiten que surjan dilemas bajo ninguna circunstancia. Este es un postulado fuerte de consonancia (contra un trasfondo amplio de posibles cursos de eventos). Por supuesto, uno no puede *estipular* en las reglas la libertad de los dilemas. Las reglas deben formularse cuidadosamente (y, si es necesario, con prioridades asignadas) a fin de proveer un acto legal (no falaz) para cada argumentador en cada situación posible (incluso si las falacias son esenciales para adentrarse en esa situación).
2. *Libertad legislativa del dilema*:
 - a. *Personal*: siempre y cuando una parte actúe legalmente (no cometa ninguna falacia) esta parte nunca se verá puesta en un dilema (incluso si la otra parte comete falacias). Un postulado de consonancia de algún modo más débil.
 - b. *Colectiva*: si todas las partes actúan legalmente (evitando falacias), no surgirán dilemas en absoluto. Este es el primer postulado de consonancia para $C_1(X)$ (para cada parte X) formulado previamente. Es más débil que 2a.
3. *Libertad estratégica del dilema*: para cada parte existe al menos una estrategia legal que mantendrá a esta parte fuera de dilemas. De algún modo más fuerte que la mera compatibilidad.
4. *Libertad mínima del dilema*: es posible para todas las partes actuar legalmente y de tal modo que ningún dilema surja en absoluto. Eso es meramente compatibilidad.

Parece deseable para las reglas de un sistema dialéctico garantizar un mayor grado de libertad del dilema en relación con los compromisos en $C_1(X)$. Este grado debería ser uno que corresponda con un postulado de consonancia, ciertamente 2b, pero preferiblemente 2a o 1. No queremos dilemas, porque las falacias atentan contra las metas del diálogo (metas que las reglas deberían ayudarnos a alcanzar), y los dilemas no dejan más opción que cometer una falacia.

Dado que no podemos estipular la consistencia, debemos tener cuidado de que las reglas del diálogo puedan manejar los compromisos con proposiciones inconsistentes, sin plantear un dilema en relación con $C_1(X)$. Arriba argumentamos que las inconsistencias complejas u ocultas no pueden reglarse en un buen diálogo. Pero incluso el compromiso con P y con $\text{no-}P$ (o *con- P -y-con-no- P*) no debe estar reglado. Primero, este es el tipo de posición a la que una

posición que contiene una inconsistencia escondida se reduce en el diálogo. Una parte entonces comprometida puede sufrir una pérdida inmediatamente después, o puede verse forzada a retractar alguna afirmación, pero la posición en sí misma no debería declararse inválida. En segundo lugar, tal posición no podría nunca sostenerse en, al menos, algunos sistemas dialécticos (por ejemplo, en la dialéctica mínima⁵²). En tercer lugar, una contradicción explícita (*P-y-no-P*) podría usarse como tesis provocativa; es decir, una tesis que no refleja la posición de su proponente, pero el punto de vista del proponente que es opuesto debería, dada su posición, aceptar esta tesis.⁵³ Una tesis provocativa *P-y-no-P* es equivalente a afirmar que la posición de la otra parte es inconsistente. Es esencial que tales afirmaciones se admitan en los diálogos. A veces una constante dialéctica particular (*absurdum, falsum*) se usa con este propósito. Por ello Russell, que confronta a Frege como el autor de *Grundgesetze*, puede llamarse como el proponente del absurdo.

Una tesis provocativa no necesita ser absurda o auto-contradictoria. Incluso si no lo es, puede contradecir la posición de sus proponentes. Tomemos la conclusión de Haddock como un ejemplo:

CASO 2.11. Thomson y Thomson dudan sobre si el capitán Haddock calculó correctamente la posición del barco. Ellos le muestran al capitán algunos cálculos más precisos hechos por ellos mismos. Haddock: “ustedes están en lo cierto... He cometido un error. Caballeros, por favor sáquense sus sombreros” [sáquense sus sombreros, y pónganse a rezar por bastante tiempo]. [...]. Thomson: “Pero, capitán, díganos qué quiere decir...” Haddock: “Quiero decir, caballeros, que según sus cálculos ¡ahora estamos parados dentro de la Abadía de Westminster!”⁵⁴

La tesis provocativa de Haddock, que confronta a Thomson y Thomson con sus capacidades como calculadores, determina la posición del barco como dentro de la Abadía de Westminster. Esto

⁵² Véase BARTH y KRABBE (1982). La dialéctica mínima es el sistema dialéctico que corresponde a la “Minimalkalkül” de I. JOHANSSON (1936).

⁵³ Cf. KRABBE (1982).

⁵⁴ En este ejemplo, estamos parafraseando las imágenes y citando la muy famosa viñeta del cómic HÉRGE (1989), pp. 22, 23.

es lo que el capitán debería defender, si se lo desafía, partiendo de las concesiones de la otra parte, en este caso los cálculos mejorados hechos por Thomson y Thomson. Obviamente, Haddock no sostiene que el barco esté en esa posición.

Volvamos a los dilemas. Queremos, por otra parte, que las reglas de un sistema dialéctico garanticen al menos una libertad legislativa colectiva de dilema (con respecto a los compromisos en el primer conjunto de sanciones). Por otra parte, queremos admitir inconsistencias explícitas como posiciones legales en un diálogo. La consecuencia es que los dialécticos deberían prestar atención a las situaciones en las que una parte que se compromete tanto con P como con $no-P$, no conducen a dilemas. Si una parte defiende tanto P como $no-P$, uno esperaría que las reglas estipulen cuál defensa resulta preferible. Esto puede hacerse de forma bastante simple estipulando que uno debe defender primero cualquiera de las afirmaciones que se desafien al último. En general, si se permite que más de una obligación de defensa entre en fuerza al mismo tiempo, estas obligaciones deberían ordenarse.⁵⁵

Algunas afirmaciones inconsistentes están tan mutuamente aisladas que ellas no pueden interferir una con la otra. Por ejemplo, en ciertos sistemas de dialéctica formal, una concesión P en una cadena de argumentos, no interfiere con otra concesión $no-P$, si la última debe tener lugar en una cadena diferente de argumentos.⁵⁶ En tal caso no hay falacia, ni equivocación, ni dilema. Quizás uno podría decir que no hay inconsistencia real.

Otro caso, en el que el aislamiento es menos evidente, es el provisto por la paradoja del prefacio:⁵⁷

CASO 2.12. Un autor ha completado un trabajo aprendido que contiene las proposiciones S_1 , hasta S_m . Él añade el prefacio que contiene la afirmación (P): “En vista de la falibilidad humana y de la complejidad del presente trabajo, no hay dudas de que debo haber errado en algún lado. Consecuentemente, no todas las aserciones

⁵⁵ Técnicamente, otras soluciones son posibles. Cf. la dialéctica clásica en BARTH y KRABBE (1982).

⁵⁶ BARTH y KRABBE (1982).

⁵⁷ Siguiendo a MAKINSON (1964).

que siguen pueden ser correctas, por mucho que yo haya tratado de evitar el error". Claramente, P implica que S_1 , hasta S_m , no pueden ser todas verdaderas (dado que S_1 hasta S_m son las aserciones que siguen⁵⁸). Sea S la conjunción de S_1 a S_m . Entonces P implica que $\neg S$. El libro *cum* prefacio es, por lo tanto, inconsistente. ¿Cuál es la paradoja? Por una parte, el autor muestra una modestia *razonable*. Después de todo, puede haber buenas razones para sostener P . Por otra parte, la posición del autor es obviamente inconsistente y, por esa razón, a menudo se la considera *irrazonable*.

La paradoja del prefacio se discute usualmente desde el punto de vista de la creencia o aceptación *razonable*.⁵⁹ Desde el punto de vista del diálogo, todo lo que podemos decir es que la posición del autor es débil; él puede ser refutado. Aún así, a partir de este punto de vista, puede resultar *razonable* ubicarse en una posición *refutable*.⁶⁰ Sin embargo, también puede ser posible aislar P de S afirmando que aquí tenemos dos campos o áreas de discusión diferentes (epistemología y cualquier otra sobre la que verse el libro). P y S ya no interferirán entre sí, al menos no sin más lío.

Un último ejemplo de presunto aislamiento es el siguiente:

CASO 2.13. Un trabajador social en un hospital regional debe lidiar con pacientes de todos los estilos de vida. Dos pacientes, ambos seriamente heridos, están muy tristes por la posibilidad de muerte. Es urgente que el trabajador social hable y reconforte a cada uno de ellos. Sin embargo, en vista de su diferencia de pronóstico, no puede decirles lo mismo. Discutiendo la muerte con el primer paciente, él asegura que uno puede aspirar a la felicidad eterna de allí en adelante. Comprometido en un diálogo con el segundo paciente, él señala

⁵⁸ KEITH LEHRER (1975) argumenta que $P, S_1, \dots, S_m$ podría todo ser cierto, porque el libro podría haber contenido otras afirmaciones que las que efectivamente tiene. (Lehrer no enmarca la paradoja en términos de un libro, pero eso no importa). Lehrer está en lo cierto si asumimos que la frase "todas las aserciones que siguen" en P refieren descriptivamente a las aserciones que siguen (otras diferentes en diferentes mundos posibles). Aquí, hemos asumido esta frase como nada más que un resumen de la lista de proposiciones que, por lo tanto, refieren rigurosamente a ellas (en cada mundo posible hasta el actual).

⁵⁹ MAKINSON (1964), LEHRER (1975), RESCHER y DRANDOM (1980).

⁶⁰ Cf. con WALTON y KRABBE (1982): "No es irracional perder una discusión... Pero es... irracional no admitir que uno ha perdido (...)" (p. 71).

que “siempre y cuando estemos presentes es porque no estamos muertos; una vez que estemos muertos, no estaremos presentes”.⁶¹

Podemos asumir que ambos diálogos están libres de falacias y equivocaciones. Puesto que las dos afirmaciones ocurren en diálogos distintos, nuestro trabajador social se siente seguro de que ellos no conducirán a un dilema. Desafortunadamente, los dos pacientes se conocen después brevemente en la sala común del hospital. Ellos se involucran en una discusión seria sobre la muerte y la vida trascendente. El trabajador social justo pasa por allí y ambas partes claman por su apoyo. ¿Qué debería hacer?

2.5. PROBLEMAS A RESOLVER

Hemos revisado brevemente algunos procesos mediante los que los compromisos pueden incurrirse o perderse, pero muchos de estos procesos todavía deben estudiarse en detalle. Dentro del diálogo especialmente, el funcionamiento de las presunciones es importante como un modo de asumir compromisos. Por ejemplo, al afirmar una proposición, el hablante no solo se compromete con esa única proposición sino también, indirectamente, con sus presuposiciones. Según Manor, estos compromisos se construyen mientras el hablante progresa a través de una serie de actos de habla que conjuntamente conforman un discurso. Cuál es exactamente la contribución de cada acto de habla, debe determinarse a partir del contexto (tomando en cuenta, en particular, aquellos actos de habla que vinieron antes). También, ella señala que algunas presuposiciones (presuposiciones P) están atadas a la sentencia expresada en un acto de habla, mientras otras (presuposiciones C) que contribuyen igualmente al compromiso dependen de otros rasgos de los actos de habla, como los gestos.⁶² Una circunstancia que debe tomarse en cuenta cuando se determinan los compromisos, es si la sentencia expresada ocurre en el contexto de un argumento. Si es así, el hablante incurrirá en compromisos con todos los varios elementos (premisas, conclusión) del argumento. Van Eemeren y Grootendorst muestran cómo las premisas inex-

⁶¹ EPICURO. Carta a Menoeceus, op. Diag. X 125.

⁶² MANOR (1975).

presadas en un argumento también pueden atribuirse a un hablante como compromisos que él está obligado a defender en una discusión crítica.⁶³ Tanto las presuposiciones como las premisas inexpresadas representan modos de incurrir en compromisos que son más sutiles y complejos que los tipos de casos más simples y claros que hemos enfatizado.

Los problemas de retracción en el diálogo se estudian con mayor profundidad en el capítulo 4 (especialmente en la sección 4.3.3.), por lo que el lector debería ir a ese punto para considerar estos problemas en detalle.

Dentro de las relaciones entre compromisos que mencionamos (a saber, implicación, especificación, prioridad), la especificación parece necesitar más de un análisis detallado, tanto a fin de ampliar la teoría general de la acción como de obtener una visión más realista y detallada de la acción en el diálogo.

Necesitamos tests practicables para chequear si los conjuntos propuestos de reglas dialécticas están libres de dilemas (en muchos sentidos).⁶⁴

La teoría de las áreas aisladas de discusión, que mencionamos al final de la sección 2.4., necesita desarrollarse más, de tal modo que pueda hacerse una evaluación adecuada del caso 2.13.

2.6. SUMARIO

Los modos de incurrir en compromisos se enumeran en la tabla 2.1. En algunos casos, los compromisos pueden incurrirse simplemente por las propias relaciones o afiliaciones, pero en muchos casos ellos se asumen por las propias acciones o las de otros. En los capítulos 3 y 4, la preocupación estará con los compromisos incurridos mediante diferentes tipos de actos de habla en un diálogo donde las dos partes se comprometen en una argumentación con la otra. Usamos la frase general *perder un compromiso*, a pesar de que suena de algún modo extraña, porque retractar un compromiso no es la única forma de que algo pueda cesar de ser un compromiso propio. Uno podría mantenerlo hasta que expira, o podría simplemente cancelarse, por ejemplo,

⁶³ VAN EEMEREN y GROOTENDORST (1984), pp. 141-149.

⁶⁴ Cf. HAMBLIN (1987), p. 196, para una idea de lo que implica.

si uno falla en cumplirlo hasta que caduca. La tabla 2.3. resume los varios modos de perder un compromiso.

La idea de que algunos compromisos son no-retractables es muy importante, como en el caso de la embarcación no retractable de César en su aventura militar, una vez que hubo cruzado el río Rubicon. *Compromiso* a menudo significa *compromiso no retractable*, como en el caso del compromiso del Sr. M. con la bella forma del diamante, opuesto al de tener el diamante cortado más grande, luego de haber hecho ciertos cortes a la piedra bruta.

Definimos *compromiso* como un tipo de lazo, y todos los compromisos son, en algún sentido, vinculantes. Incluso así, las mismas proposiciones podrían ser moralmente vinculantes, pero no legalmente vinculantes, porque (en nuestro análisis) estos representan dos lazos diferentes. Además, algunos compromisos son más vinculantes que otros, al menos en el sentido de que son mucho más fácilmente retractables (es decir, la sanción es menos severa) que otros.

En la sección 2.3. estudiamos tres relaciones entre compromisos. Un compromiso implica otro si el sujeto no puede evitar actuar de acuerdo con el compromiso implicado, una vez que él actúa según el compromiso primario (no implicado). Por ejemplo, si Kristen se compromete a cocinar una cena de Navidad, ella asume un compromiso implícito de preparar la comida. Los *subcompromisos* son compromisos implícitos derivados de la implicación de los compromisos explícitos.

La implicación es una relación estática, mientras que la relación de especificación es una relación dinámica, como se muestra en los casos de las rutinas utilizadas a la hora de cocinar una cena exhibidas en la tabla 2.1. Por ejemplo, el compromiso de cocinar una cena específica un compromiso de preparar una entrada, pero solo cuando se ha decidido un menú. Cuando uno desciende en el árbol de la tabla 2.1., los compromisos se tornan más y más específicos. Estos niveles de especificación se conectan por rutinas (Segerberg), que son tipos estándares de procedimientos que pueden ser llevados a cabo por alguien.

Otro tipo de relación entre compromisos es aquella de prioridad, que muy comúnmente viene a colación cuando los compromisos entran en conflicto. En el caso del Profesor G., la situación del árbol a punto de caerse planteaba un conflicto de compromisos entre el

compromiso del profesor G. de dar un seminario sobre falacias y su compromiso con la preservación de la vida. Este caso también revela la naturaleza dinámica del compromiso en términos generales, en problemas que requieren deliberación.

Un caso de choque de compromisos es el caso de Antígona (caso 2.9.), en el que, en una situación específica, Antígona es incapaz de satisfacer ambos compromisos. Generalmente, se dice que los compromisos chocan cuando una elección de estrategias parciales confronta al sujeto con estrategias que chocan (lo que significa que no hay acción disponible que conforme a cada una de estas estrategias). Si los compromisos de un sujeto chocan en una situación dada, decimos que ellos plantean un dilema. Un dilema real, opuesto a un falso dilema, es aquel que no puede resolverse por consideraciones de prioridad solamente (establecer por ubicación las sanciones en orden de severidad).

Un tipo de dilema que requiere atención es aquel en el que no siempre es posible actuar óptimamente en relación con todos los propios enunciados precedentes en un diálogo. Este dilema surge por la impracticabilidad de una regla dialéctica que prescribiría inconsistencia. Por lo tanto, la inconsistencia (en sí misma) no debería definirse como falacia. Cualquier falacia que surja depende de cómo uno retracta la inconsistencia (propia o de otras personas) una vez que la inconsistencia surge o se manifiesta en el diálogo. Es útil, sin embargo, evitar las reglas de diálogo conflictivas. Un sistema dialéctico debería satisfacer un postulado de consonancia, que estipule (mínimamente) que si todas las partes actúan legalmente (evitando falacias), no surgirá ningún dilema en relación con las reglas del sistema.

Diálogos: tipos, metas y cambios

En este capítulo, investigaremos cómo los compromisos proposicionales dependen del contexto del diálogo. Existen muchos modelos normativos diferentes de un diálogo; cada uno cuenta con sus propias metas y reglas distintivas. Consecuentemente, es posible distinguir varios tipos importantes característicos de diálogos. Cada tipo de diálogo tiene diferentes clases de reglas para el manejo de los compromisos (sección 3.1.).

Un rasgo importante de este capítulo es el estudio de un caso de *diálogo complejo*; una secuencia extendida de diálogo en la que se produce un cambio o salto de un tipo de diálogo a otro (sección 3.2.). Un *diálogo complejo* es un evento único de habla, pero dentro del evento en sí mismo existe un salto de un tipo de diálogo a otro. Es importante ser capaces de identificar estos cambios o saltos, por lo que necesitamos reglas para determinar si tal salto es legítimo o no y para establecer los cambios de compromisos concomitantes (sección 3.3.). Como veremos, los cambios pueden ser razonables y lícitos, pero también ilícitos. Muchos cambios ilícitos de diálogos se conectan con las falacias tradicionales. Entender estos cambios dialécticos nos ayuda a comprender por qué los movimientos falaces en el diálogo pueden parecer razonables (sección 3.4.).

3.1. TIPOS Y METAS DEL DIÁLOGO: UN BOSQUEJO

Una disputa científica, un debate parlamentario, negociaciones sobre términos de rendición, una investigación llevada a cabo por un comité, una consulta médica, ente otros, ejemplifican diferentes tipos de diálogos. Los tipos de diálogos pueden agruparse de acuerdo con varias diferencias y semejanzas. No intentaremos establecer una taxonomía de pleno derecho sobre los tipos de diálogos, pero en la tabla 3.1. hemos agrupado, provisoriamente, un número de tipos en siete categorías; o tipos generales. Por lo tanto, un tipo podría ser más general o más específico. Los tipos generales cuentan con más tipos específicos como subtipos. Por ejemplo, tanto el debate pseudoacadémico como la disputa doméstica constituyen subtipos del erístico.

Tabla 3.1. Tipos de diálogo					
Tipos	Subtipos	Interés del diálogo	Interés particular	Interés del particular por otro	Interés del particular por uno mismo
I Diálogo de Persuasión (Discusión crítica)	Disputa, discusión formal, discusión de propuestas.	Conflicto de puntos de vista.	Resolución de tales conflictos por medios verbales.	Persuadir al otro(s).	Desarrollar y revelar posiciones, construir la confianza, influir a la audiencia, adquirir prestigio.
II Negociación	Regateo, cerrar un trato comercial.	Conflicto de intereses y necesidades de coopera- ción.	Hacer un trato.	Obtener lo mejor en la negociación para uno mismo.	Acuerdo, reforzar la confianza, revelar posiciones, influir a la audiencia, adquirir prestigio.
III Investigación	Investigación científica, in- vestigación, exa- minación.	Ignorancia general.	Incremento del cono- cimiento y acuerdo.	Encontrar una "prueba" o destruir una.	Adquirir prestigio, ganar ex- periencia, obtener subsidios.

IV Deliberación	Discusión orientada hacia fines, discusión sobre fines, reunión de directorio.	Necesidad de acción.	Alcanzar una decisión.	Influir en el resultado.	Acuerdo, desarrollar y revelar posiciones, adquirir prestigio, expresar emociones.
V Diálogo de búsqueda de información	Consulta de expertos, diálogo didáctico, entrevista, interrogación.	Ignorancia personal.	Esparcir el conocimiento y revelar posiciones.	Ganar, pasar, mostrar o esconder el conocimiento personal.	Acordar, desarrollar una posición, influir a la audiencia, adquirir prestigio, expresar emociones.
VI Eristico	Discusión erística, riña, disputa.	Conflicto y antagonismo.	Alcanzar un lugar (provisional) en una relación.	Vencer a la otra parte y ganar a los ojos de la audiencia.	Desarrollar y develar posiciones, adquirir prestigio, entretenimiento.
VII Mixto	Debate (Persuasión y erístico). Reunión de comité (Principalmente deliberación). Diálogo socrático (Principalmente investigación).	Conflictos de puntos de vista delante de una tercera parte. Conflicto y antagonismo y necesidad de acuerdo en asuntos prácticos. Ilusión de conocimiento.	Acomodar puntos de vista en conflicto. Establecer una política y apoyarla. Curar el alma de este vicio y prepararse para el verdadero conocimiento y virtud.	Persuadir o influenciarse entre sí y a una tercera parte. Influir en el resultado. Refutar y evitar ser refutado, acuerdo.	Desarrollar y revelar posiciones, adquirir prestigio, entretenimiento. Acordar, construir la confianza, desarrollar y revelar posiciones, y objeciones. Desarrollar y revelar posiciones, ganar experiencia, entretenimiento.

De manera más específica, a fin de caracterizar completamente un tipo de diálogo, uno podría establecer su meta principal y sus reglas. Las reglas garantizan o, al menos facilitan el alcance de una meta en cada caso particular de aplicación. Conjuntamente, la meta principal y las reglas constituyen un *modelo normativo* del tipo de diálogo en cuestión. A este nivel, los tipos de diálogo coinciden con *sistemas dialécticos* particulares o *juegos de diálogos*.

A un nivel más general, no podemos más que delinear el tipo de metas y el tipo de reglas que figuran en los diálogos de la tipología (fig. 3.1.). Nótese que los varios subtipos mencionados en la tabla 3.1. aún corresponden a un nivel general. No alcanzaremos sistemas particulares hasta el capítulo 4. Las estructuras de diálogos propuestas aquí pueden pensarse como juegos de diálogos, en el sentido que los dos participantes asumen turnos haciendo movimientos y ellos tienen metas y estrategias al hacer sus movimientos. Pero, el punto principal es que estas estructuras o sistemas de diálogos son modelos normativos que representan ideales de cómo uno debe participar en un cierto tipo de conversación si uno está siendo razonable y cooperativo. Resulta importante no confundir esto con una explicación de cómo los participantes en la argumentación se comportan en instancias de diálogos reales que tienen lugar, o que se registran en algunos textos de un intercambio de diálogos entre los participantes en un evento de habla, la cual es una cuestión bastante diferente. En el capítulo 5, en la sección 5.1., retomaremos algunas preguntas en relación con cómo nuestros modelos normativos de diálogos se aplican a eventos conversacionales de habla reales.

Debemos distinguir entre la primordial y principal meta de un tipo de diálogo y las metas de los participantes dentro de un diálogo de un determinado tipo. Por lo tanto, la meta primordial de la negociación podría caracterizarse como “hacer un trato”. Entrando en negociaciones, las partes implícitamente subscriben a este propósito general. Pero, además, cada parte persigue dentro del diálogo, la meta particular de obtener lo mejor para sí misma. No sería una negociación si no lo hiciesen así. En la tabla 3.1., la meta primordial de cada tipo se indica en la cuarta columna. En cada caso, existe un tipo particular de situación inicial y la meta es cambiar esa situación en modos específicos. La siguiente columna enlista las metas internas de los participantes de un diálogo de un cierto tipo, que son constitutivas

de ese tipo. Finalmente, en la última columna, enumeramos algunos beneficios colaterales, algunos de los cuales a menudo constituyen motivos importantes para ingresar en un diálogo de cierto tipo.

La clasificación de los tipos de diálogos brindada por la tabla 3.1. no está completa en absoluto. Pero sí bosqueja seis tipos principales de diálogos y una categoría de tipos mixtos, de los que todos requieren identificarse a fin de comenzar a estudiar el compromiso en el diálogo. Hay muchos tipos de diálogos mixtos (complejos) que no se discuten en esta sección, pero los tres ejemplos indicados en la tabla 3.1. dan al lector una idea de cómo los diálogos mixtos pueden surgir a partir de las prácticas sociales de conversación.

Nuestro principal interés reside en los diálogos de persuasión, tipo que discutiremos primero y, de algún modo, extendidamente. Después, bosquejaremos brevemente otros tipos principales de diálogos.

La situación inicial de un *diálogo de persuasión* (o *discusión crítica*)⁶⁵ es un choque o conflicto de puntos de vista. La meta principal es la resolución del conflicto inicial por medios verbales. Esto significa que, si el proceso dialéctico es exitoso, al menos una de las partes involucradas en el conflicto tendrá que cambiar su punto de vista en algún punto del diálogo. La meta interna de cada parte es persuadir a los otros para que adopten su punto de vista.

En los modelos de diálogos de persuasión existentes hay generalmente dos partes. Inicialmente, hay dos o más cuestiones en discusión (proposiciones) en relación con las que las partes asumen diferentes puntos de vista. Un punto de vista puede ser positivo (a

⁶⁵ Como usamos el concepto de “diálogo de persuasión”, parece ser esencialmente el mismo concepto que “discusión” de WALTON y KRABBE (1982, p. 57), y que la noción de una “discusión argumentativa” de VAN EEMEREN y GROOTENDORST (1984, p. 2). Cuando ellos quieren enfatizar el aspecto crítico de tal discusión, estos autores a veces usan el término *discusión crítica*. Los sistemas de normas y reglas para las discusiones críticas (llamados “sistemas dialécticos”) se presentan y motivan por Walton y Krabbe en los capítulos 3 y 4 de su trabajo de 1982. Van Eemeren y Grootendorst propusieron un código de conducta para las discusiones críticas que comprende diecisiete reglas. Exposiciones simplificadas y resumidas de estos sistemas se encuentran disponibles en: BARTH (1982), KRABBE (1985a), sección 2.1., VAN EEMEREN Y GROOTENDORST (1987). En lo que sigue, usaremos los términos *diálogo de persuasión* y *discusión crítica* como equivalentes entre sí.

favor), negativo (en contra), o meramente uno de duda (crítica).⁶⁶ En la situación de conflicto inicial, al menos una de las partes debe haber expresado un punto de vista positivo (o negativo) sobre una proposición. Dado que un punto de vista negativo hacia una proposición P puede usualmente equipararse con un punto de vista positivo hacia la proposición no-P, restringiremos nuestra atención al caso en el que los puntos de vista asumidos son positivos o de duda (crítica). Los puntos de vista positivos pueden nuevamente diferir en tipos. Claramente, cada expresión de un punto de vista positivo hacia una proposición (P) hace que el hablante incurra en cierto tipo de compromisos proposicionales en el diálogo que sucede. Pero esto puede ser un compromiso de defender P contra la crítica o meramente un compromiso de permitir a la otra parte hacer uso de P en defensa de alguna otra proposición, digamos Q. En el primer caso, P es realmente (una de) la(s) pregunta(s) en cuestión y puede designarse como una *tesis* o una *aserción* (u *opinión expresada*) del hablante. En el segundo caso, P es meramente algo dado por hecho (por el bien del argumento o por otro motivo) y puede llamarse una *concesión* del hablante.⁶⁷ Si tales concesiones forman o no parte inicial del conflicto a partir del cual surgen los diálogos, siempre debe haber, al menos, un participante que sostenga una tesis hacia la que el otro participante exprese alguna

⁶⁶ VAN EEMEREN y GROOTENDORST (1984, p. 5 y 79) Cf. las actitudes de afirmación dialógica definidas en BARTH y KRABBE (1982, p. 58).

⁶⁷ BARTH y KRABBE (1982, p. 56) usan el término *tesis*. Su término *opiniones declaradas* parece cubrir también las concesiones. Van Eemeren y Grootendorst (1984, p. 5) usan el término *opinión expresada* para el tema en cuestión ("el asunto de la argumentación"). En lo que sigue, usaremos los términos *tesis*, *aserción*, y *opinión expresada* como equivalentes. Al presente, no podemos meticulosamente manejar los diferentes niveles de abstracción sobre los que cada término podría usarse. Por ejemplo, podemos denotar por el término *tesis* (o *aserción* u *opinión expresada*) un cierto *contenido proposicional* en abstracción de todo uso del lenguaje. Pero, muy a menudo, nos referiremos a una formulación particular de un contenido proposicional; un *tipo de oración*. Finalmente, el término *tesis* también puede usarse para referir a un *enunciado* del tipo de una oración, o *afirmación* para hacerlo más corto (Barth y Krabbe, *loc. cit.*). Énfasis similares se sostienen para el término *concesión* (*loc. cit.*). VAN EEMEREN Y GROOTENDORST no incorporan las concesiones iniciales en sus definiciones de los tipos de disputas (conflictos) (1984, p. 80).

duda. Los participantes deben “haberse comprometido en diferentes modos con la opinión expresada que está en discusión”.⁶⁸

Los subtipos de diálogos de persuasión pueden clasificarse de acuerdo con cinco tipos de criterios:

1. El tipo de conflicto inicial a partir del cual comienza el diálogo.

Según van Eemeren y Grootendorst, “una discusión puede centrarse en una *disputa de mayor o menor complejidad*”.⁶⁹ (*Disputa* es el término para la situación inicial de conflicto). Las *disputas (conflictos) simples* tienen que ver con solo una opinión expresada (tesis), mientras que las *disputas (conflictos) múltiples* atañen a más de un tema en cuestión. En una *disputa (conflicto) simple* solo una posición positiva (o negativa) se asume en relación con cada tema en cuestión, mientras que en una *disputa (conflicto) compuesta* un participante asume un punto de vista positivo y el otro uno negativo hacia, al menos, una pregunta en cuestión. (Es decir, si reducimos los puntos de vista negativos a positivos, un participante sostiene P y el otro sostiene no-P).⁷⁰

Barth y Krabbe se concentran en los *conflictos puros* (o *simples*), que son similares a las disputas simples o únicas en la terminología de van Eemeren y Grootendorst. Ellos llaman *mixtos*⁷¹ a los conflictos en los que ambas partes han expresado dudas en relación con la tesis del otro participante. Sin embargo, en un aspecto, la noción de *conflicto puro* permite más estructura en la situación inicial que aquella de una disputa única simple; en un conflicto puro puede haber concesiones iniciales. En un conflicto mixto, por otro lado, puede haber concesiones iniciales sobre ambos lados.

Claramente, los diferentes tipos de conflictos introducen diferentes tipos de constelaciones de conjuntos de compromisos. Por lo tanto, con el tipo más complicado, el *conflicto mixto*, la discusión comienza con, al menos, cuatro conjuntos de compromisos: un conjunto de tesis (opiniones expresadas) y un conjunto de concesiones por cada participante. Presumiblemente, el conjunto de concesiones de cada participante contiene su tesis como un subconjunto. Otros tipos

⁶⁸ VAN EEMEREN Y GROOTENDORST (1984, p. 78).

⁶⁹ *Op. Cit.*, p. 75 (itálicas como se cita).

⁷⁰ *Op. Cit.*, p. 80. En algunas de sus publicaciones estos autores extraen una sutil distinción en las disputas simples y compuestas.

⁷¹ BARTH Y KRABBE (1982, p. 56), y sección 3.11 sobre conflictos mixtos.

de conflictos pueden caracterizarse ya sea requiriendo que ciertos conjuntos estén vacíos o mediante una restricción de sus contenidos. Con las disputas (conflictos) únicas simples se requiere que todos los conjuntos estén inicialmente vacíos, excepto por el conjunto de opiniones expresadas de un participante que contiene la tesis única. Con las disputas (conflictos) únicas compuestas, existe una proposición P tal que P sea la tesis única de un participante, mientras no-P sea la tesis única de otro. (No hay conjuntos de concesiones involucradas en la descripción de tal conflicto).

Preferimos usar el término *disputa* para un diálogo de persuasión siguiendo este último tipo —compuesto único— de conflicto. Por lo tanto, en nuestro uso, el término *disputa* representará un tipo (un subtipo) de diálogo, más que un tipo de diálogo. En el sentido más estricto, solo los diálogos que surjan de *conflictos de opiniones contradictorias* (P versus no-P) se llaman “disputas”. Será conveniente, sin embargo, extender el término para cubrir los diálogos que surgen de ciertos *conflictos de opiniones contrarias*. Estos son *conflictos compuestos múltiples* en los que cada participante tiene una tesis única (P versus Q), tal que estas tesis no son contradictorias sino contrarias (P y Q son incompatibles, pero no-P y no-Q no lo son). Por ejemplo, un participante puede sostener que ejercitarse es (en cierto aspecto) bueno y otro puede afirmar que ejercitarse es (en el mismo aspecto) malo. Ejercitarse puede ser algo tan bueno como malo en el mismo aspecto, pero podría no ser ni bueno ni malo tampoco.⁷² Hablaremos, no obstante, de un conflicto de opiniones contradictorias (y de una disputa que se deriva de allí) si la contrariedad es convencionalmente obvia (y no tiene que ser descubierta mediante sutiles métodos lógicos). Debe resultar obvio para los participantes, como miembros de una compañía particular que adhieren a convenciones particulares, que un punto de vista positivo en relación con P implica un punto de vista negativo en relación con Q y viceversa.

Los cuatro criterios restantes, según los que uno puede clasificar los diálogos de persuasión, pueden tratarse con mayor brevedad.

2. La naturaleza del tema en discusión. Es posible tener diálogos sobre hechos, preguntas o problemas teóricos, éticos, prácticos, cuestiones estéticas, o el uso apropiado de las palabras. A medida

⁷² Cf. HINTIKKA (1981, p. 216).

que cambia el sujeto de la discusión, pueden observarse interesantes cambios. Por ejemplo, un diálogo puede cambiar a una discusión sobre las sutiles sombras del significado en la terminología y usarse en la discusión, en lugar de enfocar directamente el problema original.

3. El grado de rigidez de las reglas. Algunos diálogos son más convencionales en naturaleza, y sus reglas se formulan de un modo permisivo. Típicamente, en cada etapa existe una larga reserva de opciones disponibles en cómo un hablante puede hacer contribuciones al diálogo. En otros diálogos más rigurosos el número de opciones se reduce.

4. La precisión de la descripción de procedimiento del diálogo. A veces la descripción de un sistema es informal y no busca especificar todas las opciones. Simplemente brinda un somero bosquejo de lo que se espera en ese tipo de diálogo. Por otra parte, algunos diálogos exhiben un sistema de dialécticas formales que se gobiernan por reglas de procedimiento particularmente formuladas.⁷³ En última instancia, las reglas pueden definir un “juego” en el sentido de un juego de teoría matemática.

5. Las mezclas a partir de otros tipos de diálogos. En algunas instancias, una especie de diálogo puede tener el sabor o el matiz de otro contexto de diálogo. Por ejemplo, un diálogo de persuasión puede tener un *sabor erístico* si parcialmente se transforma en una pelea acalorada o en un concurso en el que una parte está intentando atacar y derrotar a la otra parte con una intensidad más fuerte que la normal. En otras instancias, un diálogo de persuasión puede adquirir el sabor de un debate retórico, por ejemplo, en una discusión política en la que los participantes, aunque seriamente comprometidos con sus puntos de vista y tratando realmente de persuadirse entre sí, pueden estar influidos por el hecho de que su audiencia consiste en potenciales electores.

Una dimensión del *diálogo de consulta a experto* se expresa tan pronto como un participante en una discusión es un experto en el tema

⁷³ BARTH y KRABBE (1982, p. 19), usan un subíndice 3 y escriben “formal₃” donde quiera que ellos deseen dejar en claro que la palabra “formal” refiere a los procedimientos y actividades que se regulan por un conjunto de reglas (y no meramente reglas sintácticas). Por lo tanto, ellos hablan de “dialécticas formales₃”.

discutido y la otra persona no lo es, por lo que esto introduce cierta asimetría en el diálogo, por lo que el diálogo puede no ser entendido adecuadamente a menos que esta asimetría se tenga en cuenta. Por ejemplo, en el caso 1.5., puede ayudarnos a entender un diálogo entre Mary y John sobre el tema de la gestión de residuos, si consideramos que Mary es la especialista medioambiental de la ciudad, mientras John es un lego en ese ámbito.

Como veremos en la sección 3.4., la mezcla de varios tipos de diálogos frecuentemente se relaciona con las falacias. Por ejemplo, repetidos ataques *ad hominem* seguramente inducen un diálogo erístico, mientras que el *argumentum ad verecundiam* puede enfatizar una asimetría en el diálogo (con respecto a la experticia) y, por lo tanto, introducir un diálogo de consulta a expertos. Una apelación a la piedad (*argumentum ad misericordiam*), a menudo involucra una mezcla del tipo de diálogo de regateo (negociación) en ciertos aspectos. La introducción de una alusión puede tener importantes implicaciones a la hora de evaluar qué es un argumento y si este puede justificablemente juzgarse como falaz o abierto a varios tipos de críticas.

Común a todos los tipos de diálogos de persuasión, el modelo normativo de diálogos de persuasión tiene determinadas características estructurales básicas. Una de las principales características es la del conjunto de compromisos de los participantes. Un diálogo de persuasión está conformado por una secuencia coherente de actos de habla y cada acto de habla individual, avanzado por un participante, añade o borra proposiciones del conjunto de compromisos de ese participante, según las reglas de compromiso apropiadas para el tipo de diálogo de persuasión en cuestión.

En la dialéctica formal de Hamblin, se mantiene un registro o repositorio de cada proposición con la que se ha comprometido un participante durante el curso del diálogo. Esta colección de proposiciones se denomina el *depósito de compromisos* (conjunto de compromisos) de un participante.⁷⁴ Según un tipo de regla, si un participante hace una afirmación, la proposición expresada mediante esa afirmación se añade automáticamente al depósito de compromisos. En algunos tipos de diálogos de persuasión, también pueden hacerse

⁷⁴ HAMBLIN (1970, p. 275).

retracciones, lo que significa que las proposiciones pueden eliminarse del depósito de compromisos de los participantes cuando él avanza el tipo apropiado de actos de habla.

El diálogo de persuasión, generalmente, asume la forma de una secuencia de preguntas y respuestas, o ataques y defensas, en la que cada parte toma un turno para hacer un *movimiento*. Un *movimiento* es una secuencia de locuciones avanzadas por un participante en un punto particular de la secuencia de diálogo. Por ejemplo, un *movimiento* podría ser una afirmación que sea una respuesta a la pregunta planteada por la otra parte, seguida por una pregunta directa. Las *reglas de locución* de un diálogo definen las locuciones permisibles, como las afirmaciones, las preguntas, las inferencias, y así sucesivamente. Las *reglas estructurales* definen el orden en el que los *movimientos* pueden ser efectuados por cada participante. Las *reglas de compromiso* definen la inserción y eliminación de proposiciones del depósito de compromisos de un participante, como consecuencias de sus movimientos. Si hay más de un tipo de depósito de compromisos, necesitamos reglas de compromisos para cada uno de ellos. Las *reglas de victoria-pérdida* determinan las condiciones bajo las que un jugador gana o pierde el juego.⁷⁵

Estos cuatro tipos de reglas de diálogo caracterizan no solo los diálogos de persuasión, sino también muchos otros tipos importantes de diálogos. La meta del diálogo de *negociación* es hacer un trato. Cada participante busca maximizar aquello que comparte de los bienes y servicios que son escasos. Este objetivo se lleva a cabo por un proceso de regateo egoísta en el que la estrategia se dirige a encontrar un compromiso que sea atractivo para ambas partes. Al efectuar esta estrategia de hacer un buen trato, la persuasión puede adquirir importancia secundaria y a veces es irrelevante para el negocio del regateo.

⁷⁵ Las "reglas del diálogo" en WALTON (1984, 1985, 1987a) se llaman aquí "reglas estructurales". Las "reglas estratégicas" en WALTON (1984, 1985) se llaman aquí, como en WALTON (1987a), "reglas de victoria-pérdida". La presente terminología nos permite usar el término *reglas de diálogo* como un término general que cubre todos los cuatro tipos de reglas. El término *reglas estratégicas* puede, por lo tanto, referir a las reglas que ayudan a un participante a encontrar una estrategia adecuada entre las muchas permitidas por las reglas de diálogo. Por ende, las reglas estratégicas no son reglas de diálogo, puesto que ellas no son en sí mismas constitutivas de un sistema de diálogo.

La persuasión puede estar involucrada, sin embargo, en establecer una agenda para la negociación y en los varios aspectos del diálogo que apuntan a resolver el tema de una negociación. Sería un error pensar, no obstante, que persuadir a la otra parte de que tu punto de vista es correcto (verdadero, basado en el razonamiento lógico o en la buena evidencia) y constituye la meta principal de la negociación.⁷⁶

Los modelos normativos de diálogos de negociación comparten muchos rasgos con aquellos de los diálogos de persuasión. Por ende, en un diálogo de negociación ambas partes cuentan con un depósito de compromisos que contiene sus *concesiones*. Debe haber *reglas de compromiso* que regulen la inserción y eliminación de concesiones del depósito de compromisos de un participante. En general, las posibilidades de retraer una concesión, una vez efectuada, serán severamente restringidas en un diálogo de negociación. Nuevamente, deben existir *reglas estructurales* para determinar turnos a la hora de pedir (o asegurar) concesiones. En contraste con las concesiones en los diálogos de persuasión, estas concesiones no necesitan ser compromisos *proposicionales*; en general pueden ser compromisos con cualquier curso de acción.

Un beneficio adicional del diálogo de negociación es que construye la confianza y la cooperación abriendo canales de comunicación, un beneficio que surge también de otros tipos de diálogo. La *investigación* es un tipo de diálogo que se esfuerza por establecer o “probar” las proposiciones a fin de responder a una pregunta (resolver un problema) de tal modo que resulte un acuerdo general y estable sobre el asunto en cuestión. En su énfasis en las proposiciones (expresadas por oraciones declarativas), la investigación parece más cercana al diálogo de persuasión que a la negociación. Pero difiere del diálogo de persuasión en que no comienza a partir de un conflicto de puntos de vista, sino de un problema abierto. Ninguna de las partes necesita tener un punto de vista positivo o negativo sobre el asunto en cuestión para comenzar. En cuanto a si la investigación resulta exitosa, todos los participantes deben, honestamente, suscribir a las mismas

⁷⁶ Véase FISCHER y URY (1981), PRUITT (1981), y DONOHUE (1981) para explicaciones más detalladas de las características de la negociación.

conclusiones finales.⁷⁷ Consecuentemente, si uno de los participantes alcanza una conclusión (final o intermedia) antes que los otros, es de importancia capital para el éxito de la investigación que esta convenza a sus compañeros. El instrumento obvio para hacer tal cosa es el diálogo de persuasión. Podemos, por lo tanto, esperar encontrar los diálogos de persuasión engarzados, como subdiálogos, en cualquier investigación.⁷⁸

A la inversa, un diálogo de persuasión puede alcanzar un punto en el cual algunos hechos deben establecerse antes de que la discusión pueda proceder. Los participantes pueden entonces acordar la conducción de una investigación para establecer el asunto. Por lo tanto, las investigaciones pueden materializarse, como subdiálogos, en un diálogo de persuasión.⁷⁹

Los diálogos de negociación pueden beneficiarse tanto de las investigaciones como de los diálogos de persuasión y de los subdiálogos, pero no ocurre lo mismo a la inversa. Un cambio desde un diálogo de persuasión o desde una investigación a una negociación parece siempre obstruir o, al menos, perjudicar el diálogo original. Volveremos sobre esto en la sección 3.3 (falacia del regateo).

Mucha gente identifica la investigación con el proceso de investigación científica de una hipótesis. Efectivamente, es cierto que la investigación tiene la meta de reunir los “hechos” relevantes en un dominio de investigación y luego extraer las conclusiones a partir de estos hechos. Sin embargo, este tipo de diálogo no siempre es puro y estrictamente científico en su método y orientación. Por ejemplo, el *Warren Commission Report* sobre la muerte del presidente Kennedy fue el reporte de una investigación. Aun así, esta investigación no fue una investigación científica, en un sentido estricto del término.

⁷⁷ Esta no es una condición suficiente. Usualmente se entiende que las pruebas aducidas para las conclusiones deberían ser aptas para convencer a un conjunto más amplio de críticos.

⁷⁸ Cf. diálogos socráticos (al final de esta sección).

⁷⁹ Cf. los “procedimientos materiales” en WALTON y KRABBE (1982), sección 4.5. “Tal procedimiento puede emplear todo tipo de *movimientos ostensivos* —incluyendo *experimentación*— *consulta* de fuentes autorizadas, y *cómputos* de varios tipos” (*op. cit.*, p. 104).

La investigación se caracteriza por establecer un proceso acumulativo de argumentos que se construyen sobre “hechos establecidos” a fin de “probar” las conclusiones más allá de la duda razonable. Por ende, la carga de la prueba en una investigación se ubica característicamente en un alto estándar de prueba.

La *deliberación* como tipo de diálogo es similar a la investigación y diferente, tanto del diálogo de persuasión como de la negociación, porque comienza a partir de un problema abierto más que de un conflicto de opiniones. El problema en este caso es práctico y la meta es una decisión sobre cómo actuar. El acuerdo, que es el objetivo principal de la investigación, se clasifica solo como un beneficio colateral, ya que la decisión final puede ser tomada por una autoridad o por una votación sin acuerdo general sobre el resultado. Cada participante, sin embargo, trata de influir en el resultado durante el proceso de deliberación. La discusión típicamente gira alrededor de medios y fines. Por supuesto, si uno de los participantes llega a defender una propuesta particular, estamos de vuelta en un subtipo de diálogo de persuasión: la discusión de propuestas. Tales diálogos de persuasión se materializan usualmente en lo que, a grandes rasgos, no es un diálogo de persuasión sino una deliberación en el sentido que estamos discutiendo.

La deliberación surge de una necesidad de acción y se ocupa del futuro. Un agente debe considerar distintas opciones y diferentes modos posibles en los que el mundo podría ir como resultado tanto desde la opción del agente como desde el modo en que las cosas son en la actualidad. El agente tiene que tratar de visualizar el futuro y observar las posibles consecuencias de sus acciones de acuerdo con ciertos desarrollos plausibles. La deliberación a menudo es peligrosa y difícil puesto que la naturaleza incierta del futuro escapa del control del agente. Por lo tanto, la deliberación involucra especulación y conjeturas sobre ocurrencias posibles que podrían o no suceder.

La deliberación también involucra la formación de planes y un sondeo de las contingencias que pueden necesitar ser continuamente revisadas o actualizadas, en relación con el conocimiento de un agente, y actualizadas, en relación con una situación en continua evolución. La deliberación, a menudo, asume la forma de una discusión entre dos personas, pero es a veces un proceso solitario en el que un agente se formula preguntas y trata de responderlas siendo el “abogado del

diablo” o su propio crítico. En otros casos, la deliberación puede servir como un grupo vasto de discusiones que implican planes corporativos e institucionales y realización de políticas.

El tipo de argumentación que es más central para la deliberación es el *razonamiento práctico*, un tipo de razonamiento dirigido a metas y basado en el conocimiento en el que un agente considera diferentes medios de llevar a cabo una meta en una situación particular, como él la entiende o conoce. El razonamiento práctico termina en una conclusión que indica la acción prudencial o práctica (*o estrategia parcial*) a emprender para cumplir con el objetivo en un conjunto particular de circunstancias.

En una inferencia práctica existen dos tipos de premisas: una describe un objetivo o intención particular con la que un agente se compromete, la otra postula una acción, o tipo de acción o estrategia parcial, que constituye un medio para que el agente lleve a cabo su objetivo en la situación dada, tal como él la ve. La conclusión expresa una “obligación” práctica que dirige al agente para desarrollar la acción o estrategia postulada en la segunda premisa, si él desea alcanzar la meta u objetivo descrito en la primera premisa.

El razonamiento práctico es una cadena conjunta de una secuencia de inferencias prácticas que puede organizarse en una jerarquía de metas, submetas, acciones y subacciones, estrategias y subestrategias, de acuerdo con rutinas. Típicamente, por ejemplo, un agente puede comenzar con un objetivo general muy global en sus determinadas circunstancias. El razonamiento práctico ocurre en diferentes contextos de diálogos; puede ocurrir en el consejo que brinda una fuente experta a un lego que ha consultado a ese experto, por ejemplo, o puede ocurrir en una discusión crítica en la que una parte defiende la validez de una propuesta particular *vis-à-vis* objeciones reales o supuestas. Pero el punto radica en que el razonamiento práctico también es típico de contextos de “pura” deliberación, sin que el consejo de experto esté necesariamente involucrado, y sin la presencia de un compromiso con una propuesta particular.⁸⁰

⁸⁰ El razonamiento práctico se describe y analiza en detalle en WALTON (1990a), donde se muestra que cuatro tipos de discusiones críticas son apropiadas para cada uso de una inferencia práctica en la deliberación, o en los contextos de diálogo: (1) ¿constituyen las alternativas medios para alcanzar las metas? (2) ¿es

El *diálogo de búsqueda de información* surge de una situación inicial en la que un participante tiene algún conocimiento, o está en posición de saber algo, y la otra parte ignora y necesita esa información. Por ende, la situación inicial para el diálogo de búsqueda de información es asimétrica. La meta consiste en algún tipo de propagación del conocimiento. Esto no es así en el caso de la investigación, pues ambas (o todas las) partes son ignorantes.

Supongamos, por ejemplo, que la pluma de Doug está perdida, pero Doug sabe que Erik tiene el hábito de, descuidadamente, agarrar este tipo particular de lapiceros durante sus discusiones. Doug podría preguntarle a Erik: “¿Sabes dónde está mi pluma?”, y un diálogo sobre el tema de localizar la pluma puede seguir. Este tipo de discusión sería típica de tipo de diálogo de búsqueda de información, porque Doug necesita encontrar su pluma, y él tiene razones para pensar que Erik puede ser capaz de darle información que quizás le ayude a encontrarla.

La investigación y el tipo de diálogo de búsqueda de información son diferentes, ya que la investigación busca pruebas. En el ejemplo precedente, Doug y Erik no están tan interesados en probar que la pluma tiene una determinada ubicación. A Doug le basta con encontrarla, y ese es su objetivo al iniciar la discusión. Una vez que ha encontrado la pluma, no necesita reunir más evidencia que pruebe que esta estaba en un determinado lugar o que esta es la misma pluma que él perdió, y así sucesivamente. Si la pluma hubiese sido un arma asesina, sin embargo, una investigación para hallarla podría haber necesitado considerar tales cuestiones.

La *consulta a expertos* y el *diálogo didáctico* son dos subtipos de diálogos de búsqueda de información. En la consulta a expertos, una parte es un experto en un dominio particular o en un campo de conocimiento, y el otro no lo es; es decir, el otro es un lego. Haciendo preguntas, el lego intenta sonsacar la opinión (el consejo) del experto en relación con un asunto sobre el cual el lego mismo carece de conocimiento directo. Mediante este tipo de diálogo, quien pregunta puede arribar a una conclusión hipotética y razonable que sea una respuesta

de hecho posible llevar a cabo la acción indicada por medio de las premisas? (3) ¿tiene el agente otras metas que pueden entrar en conflicto con aquella del diálogo principal? (4) ¿existen efectos colaterales negativos de la acción?

plausible y basada en la opinión experta en relación con su pregunta. Esto puede resultar útil si quien pregunta no tiene acceso directo al conocimiento sobre el asunto por sí mismo. El diálogo didáctico es similar a la consulta de experto en el hecho de que una parte es experta y la otra no lo es. Sin embargo, en lugar de estar centrado en un problema del lego, el propósito radica en convertir a ese lego en un tipo de experto en sí mismo. En tal diálogo ambas partes formulan preguntas y brindan respuestas.

Otros subtipos de diálogos de búsqueda de información son las *entrevistas* y el *interrogatorio*. La entrevista es un tipo de prueba de opinión que surge de nuestro interés en la posición del sujeto de la entrevista. El sujeto puede ser una persona famosa, por ejemplo, o alguien que tiene algo interesante para contar. La posición del sujeto es (parcialmente) desconocida y, por lo tanto, la curiosidad es típicamente la posición que motiva una entrevista. La habilidad del entrevistador radica en facilitar que el sujeto cuente su historia, formulándole las preguntas adecuadas en el orden correcto.

Habilidades similares son necesarias para quien pregunta en un interrogatorio, pues el propósito es obtener evidencia sobre algún asunto específico a partir de quien responde (sospechoso o testigo). Siempre y cuando el interrogado sea completamente cooperativo, esto conduce no más que a un tipo formal y riguroso de entrevista. Pero cuando el interrogado intenta esconder ciertas partes de la evidencia tras la que el interrogador va, nos enfrentamos a un subtipo especial de diálogo de búsqueda de información que cuenta con algunas similitudes interesantes con los tipos más rigurosos de diálogos de persuasión. Como en el diálogo de persuasión, cada respuesta añade una proposición al depósito de compromisos de quien responde. Finalmente, quien responde puede contradecirse, los compromisos chocan, y quien pregunta gana (parte del) diálogo. Este procedimiento puede compararse con el modo en el que el proponente de una tesis puede ganar un diálogo de persuasión riguroso forzando la oposición en actitudes de diálogos contrarias de conceder y desafiar la misma proposición (sección 4.4).

El *examen* es similar a la interrogación en el hecho de que una parte puede no estar dispuesta a revelar toda la evidencia. Sin embargo, el propósito general de un examen no es propagar el conocimiento y la información. El propósito es encontrar si el examinado dispone

de un cierto nivel de habilidades y conocimientos en un determinado campo. Al comenzar con uno, se puede suponer que el examinado no cuenta con una buena estima de sí mismo. De modo que el diálogo de examen es un subtipo de investigación más que de búsqueda de información.

Vayamos ahora al diálogo *erístico*. Bajo este título hemos reunido todos los tipos de diálogos, tales como los mordaces intercambios verbales y las disputas privadas, que sirven principalmente como substitutos de peleas (torneos o duelos) como un medio de alcanzar, provisionalmente, una acomodación en una relación. Lo que significa ganar puede diferir, pero a menudo se define en términos de efectos sobre la audiencia o los árbitros.

La *riña* es un tipo de diálogo erístico que da vía libre a las emociones reprimidas. Cada parte intenta atacar o golpear a la otra parte verbalmente. La situación inicial de la disputa es un sentimiento de que uno ha sido injustamente aventajado por la otra parte. A veces, además, la disputa surge a partir de un tipo de truculencia o autopiedad, lo que resulta en un deseo de captar atención. Por eso, la disputa con frecuencia posee un aspecto teatral. Es una serie de explosiones controladas.

Desde el punto de vista de su lógica, la disputa no es compleja, sino simple. De hecho, se caracteriza por un tipo de anarquía de diálogo, en la que las reglas lógicas de procedimiento se dejan de lado. El contexto es fuertemente adverso, y las reglas más usuales del buen diálogo se abandonan en un intento directo de atacar a la otra parte. La disputa genera más calor que luz, como dice el refrán. Y su función es muy a menudo aquella de distraer de la argumentación más razonada trayendo a colación apelaciones a las emociones irrelevantes.

Nótese, sin embargo, que la meta principal del diálogo erístico es derrotar a la otra parte, un tipo verbal de combate cuyo objetivo es la victoria a toda costa. Es importante notar que incluso la disputa posee un elemento cooperativo, puesto que está basada en la filosofía de que es mejor tener una actividad verbal que adentrarse en una pelea física. Es incluso mejor ingresar en una riña que simplemente comprometerse en otras formas de luchar contra otros.

Por supuesto, en un sentido —desde el punto individual de un participante— la meta de la disputa es herir verbalmente a la otra parte y derrotarla o humillarla tanto como sea posible. Pero en otro

sentido más global, la meta de la disputa, como un tipo de diálogo, es comprometer en algún tipo de intercambio destinado a alcanzar un acuerdo y, además, una forma de intercambio que es verbal más que física. Por lo tanto, contrariamente a lo que uno podría pensar inicialmente, la disputa, a menudo, tiene una función muy valorable. Dando rienda libre a las emociones poderosas, puede servir como válvula para liberar sentimientos poderosos, reprimidos, que podrían de otro modo acusar disrupciones y demostraciones físicas violentas de inquietud y frustración. Aunque las disputas frecuentemente parecen tontas y sin sentido para quienes las observan desde fuera, surgiendo de lo que parecen ser conflictos triviales, algo que parece trivial para una persona puede ser profundamente importante para otra que se compromete emocionalmente en una situación al momento. Por ende, un cierto grado de tolerancia con las disputas —en efecto, las disputas que parecen inútiles o que surgen de posiciones extremas que pueden parecer infantiles o radicales— puede resultar altamente beneficioso y educativamente válido, incluso si las visiones extremas oídas durante la disputa parecen ser altamente desagradables, excesivas y emocionalmente cargadas.

La situación inicial de la disputa es el conflicto o antagonismo entre dos partes, cada una tiene heridos sus sentimientos, o siente rencor debido a una queja en relación con algún daño percibido o privación causada por la otra parte. La disputa es un medio verbal de lidiar con esta situación permitiendo que el rencor o los sentimientos heridos se expresen abiertamente y sean reconocidos por ambas partes. Una vez que el conflicto ha sido abiertamente expresado, la meta en un tipo favorable de disputa consiste en tener la voluntad de comportarse de un modo más sensible y considerado en el futuro o, al menos, ser sensible a los sentimientos de la otra parte sobre el asunto.

La etapa de conclusión de la disputa es un tipo de compensación donde ambas partes acuerdan cesar de pelear e, idealmente, aseguran que ellos tratarán de ser más sensibles y considerados en el futuro.

La “etapa de argumentación” de la disputa se caracteriza por la *contra-culpa*, en la que cada parte ataca a la otra como personalmente culpable de alguna falta allegada o actos culpables cometidos en el pasado. La argumentación *ad hominem* es típica y está estrechamente asociada a esta etapa de la disputa.

Como se menciona previamente, uno de los beneficios más importantes de la disputa es proveer un sustituto verbal para la pelea física. Es un modo de resolver antagonismos sin dañar severamente, o de modo irreparable, a alguna de las partes. Ejemplos de este tipo de sustitución para las peleas es común en animales, por ejemplo, cuando dos corderos chocan sus cabezas para establecer quién es el más fuerte de un modo que resulta menos probable de causar serios daños que una pelea completa.

Como un tipo de diálogo, la disputa viene bajo el título general de “erístico” (de la palabra griega para “lucha”). La meta del erístico es alcanzar un acuerdo provisional en una relación entre dos partes que están (inicialmente) en una situación de antagonismo. La disputa es quizás el tipo más común y característico de diálogo en la argumentación cotidiana, pero también existe otro tipo de diálogo erístico que vale la pena mencionar. La *discusión erística* es un tipo de diálogo más inteligente a la hora de construir argumentos persuasivos y frecuentemente engañosos que devasten a la oposición, o al menos lo aparenten. La situación inicial en este tipo de diálogo es una jerarquía intelectual no establecida, lo que provoca una necesidad de demostrar las habilidades verbales de la argumentación a fin de ver quién es el más hábil. La meta es establecer la jerarquía intelectual mediante un concurso verbal de argumentos. Un ejemplo clásico de este tipo de diálogos es la serie de intercambios en el diálogo platónico *Euthydemus*, en el que los sofistas Euthydemus y Dionysodorus usan todo tipo de engaños y artificios verbales para tratar de obtener lo mejor de Sócrates y de los otros adversarios en la argumentación. Pero Sócrates mismo no evitó los movimientos erísticos.

Sin necesidad de ahondar más, la discusión erística es bastante diferente en sus métodos de la discusión crítica, pues la meta de la discusión crítica es resolver el conflicto inicial de razones por medios racionales. Aun así, la discusión erística está más cerca de la discusión crítica que de la disputa. En su ejecución, una discusión erística puede parecer un diálogo de persuasión riguroso, apretado, pero el propósito último de resolver un conflicto (por medio de la lógica y los argumentos) y los intentos serios de convencer a la otra parte están faltando. En cambio, uno trata de engañar al oponente con estratagemas que serían falaces desde el punto de vista del diálogo de

persuasión. En la discusión erística, una falacia abusiva puede ser la mejor y más exitosa técnica para persuadir a la audiencia.

La disputa es uno de aquellos tipos de diálogos fronterizos dentro de los que el diálogo de persuasión puede cambiar (a veces con la noticia de un momento). Este tipo de cambio o salto dialéctico desde el diálogo de persuasión a la disputa puede estar señalizado por una prominencia de argumentación *ad hominem*. Una parte puede atacar a la otra como “mentirosa” o “hipócrita”, señalando un descenso de nivel del diálogo desde una persuasión a una disputa. Si la otra parte responde de la misma forma (*tu quoque*), el diálogo puede cambiar o saltar completamente a una disputa. Este tipo de cambio es (desde el punto de vista de la lógica), un cambio negativo; un deterioro del diálogo razonado. Retomaremos el tema de los saltos o cambios dialécticos en la sección 3.3.

Según el bosquejo brindado hasta aquí, parece haber varios tipos de diálogos y, por lo tanto, surge la pregunta de si el conjunto de seis tipos básicos de diálogos dados puede probar ser completo en el sentido de que cualquier otro tipo de diálogo puede mostrar ser un subtipo o compuesto de estos. Mientras, si bien no podemos hacer ninguna afirmación de exhaustividad, somos capaces de presentar un esbozo sistemático de los tipos de diálogos (tabla 3.2.) que dan una matriz de las metas principales y las situaciones iniciales para estos cinco tipos básicos de diálogos que hemos identificado.

Tabla 3.2.
Valoración sistemática de los tipos de diálogos

Meta	Situación inicial	Meta	Situación inicial
Acuerdo estable / resolución	Persuasión	Investigación	Búsqueda de información
Arreglo práctico / decisión de (no) actuar	Negociación	Deliberación	
Alcanzar un acuerdo (provisional)	Erístico		

El diálogo de persuasión (discusión crítica) siempre surge de un conflicto de opiniones, y su meta es resolver ese conflicto, alcanzar un resultado definitivo o un acuerdo estable. En ambos aspectos, la discusión crítica es inherentemente distinta del diálogo de deliberación.

La deliberación puede, por supuesto, surgir de un conflicto práctico; es decir, un choque de compromisos o dilema, como en las deliberaciones que Antígona debe haber pasado cuando trató de decidir qué hacer en relación al funeral de su hermano (caso 2.9.). Sin embargo, una deliberación no siempre surge de un conflicto. A menudo surge del problema de tener que proceder con determinada acción, incluso sin la presión del conflicto práctico. La deliberación se precisa por una necesidad de actuar frente a alguna situación planteada por el llamado mundo real, ya que incluso hacer nada (no actuar) tendrá consecuencias en relación con el problema dado, y por lo tanto constituirá un tipo de acción. Aunque la deliberación a menudo está rodeada de conflicto, no necesariamente conlleva un conflicto (ya sea un conflicto práctico o un conflicto de opiniones) como su situación inicial. Y aunque un acuerdo estable sería el resultado deseado, por supuesto, el propósito primordial de este tipo de diálogo es más bien un tipo de acción dirigida a acuerdo práctico por el momento.

La investigación, como un tipo de diálogo, es como el diálogo de persuasión (y distinto a la deliberación) cuya meta consiste en alcanzar un acuerdo estable. Sin embargo, se parece a la deliberación (y difiere del diálogo de persuasión) cuando surge de un problema más que de un conflicto; no se sabe si algo es definitivamente verdadero o falso. Este no saber puede constituir un problema donde es útil aclarar o establecer, de un modo u otro, si algo puede probarse o no, según los estándares de prueba apropiados para el contexto particular de la investigación. Por lo tanto, en la investigación científica, los problemas se plantean de modo que los investigadores traigan métodos científicos para tratarlos.

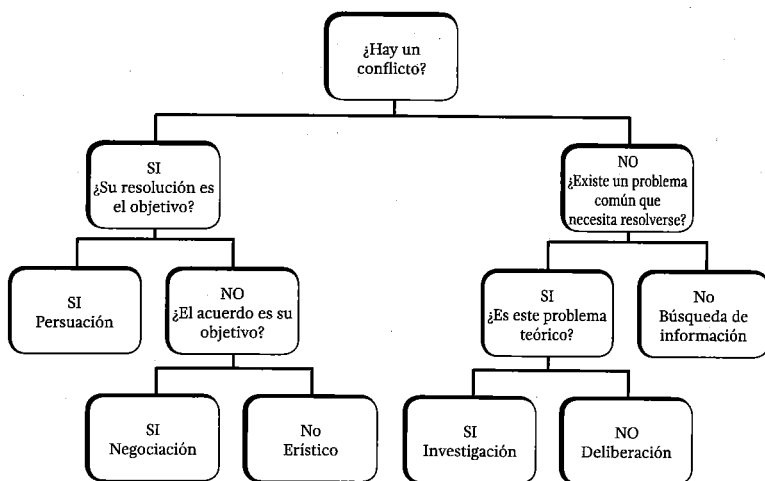
La negociación es como el diálogo de persuasión porque surge de un conflicto, pero es similar a la deliberación porque su meta reside en alcanzar una decisión como base para la acción. Por ende, tanto la deliberación como la negociación son tipos inherentemente prácticos de diálogo, engranados a la acción a fin de permitir que los asuntos prácticos de la vida y el comercio humano marchen.

En este sentido, el tipo de diálogo de búsqueda de información difiere de la negociación o la deliberación porque su objetivo es corregir o eliminar una distribución asimétrica de información entre dos (o más de dos) partes. Una parte necesita información o conocimiento que la otra parte ignora y a la que no puede acceder. Lo que se resuelve, no obstante, no es un conflicto entre las partes en el diálogo. Además, incluso la situación inicial puede describirse como “problemática”. Esto no debe entenderse en sentido limitado, sino más bien como el hecho de que tanto la investigación como la deliberación comienzan con “problemas”; es decir, con falta de conocimiento de todas las partes. Ese conocimiento ya está allí; el problema es comunicarlo de una parte a la otra.

El diálogo erístico, finalmente, parte de un conflicto como situación inicial, pero es más modesto en sus aspiraciones que los otros tipos principales de diálogos.

A la hora de decidir si un intercambio verbal en un caso particular pertenece a un tipo de diálogo o a otro, un buen tratamiento de la evidencia del texto y del contexto del discurso puede tener que juzgarse. La tabla 3.3. brinda una clave para arribar a esta clase de decisión.

Tabla 3.3.
Determinar el tipo de diálogo



En muchos casos la evidencia puede ser incompleta, por lo que puede ser más útil arribar a una decisión condicional y consecutivamente observar el caso desde el punto de vista de los diferentes tipos de diálogos.

Debemos terminar esta sección con una breve discusión de los tres tipos mixtos enlistados en la tabla 3.1. Ya hemos discutido los dos modos en los que los tipos pueden combinarse con otros: (1) añadiendo un elemento de otro tipo de diálogo (discutido en el contexto de los diálogos de persuasión) e (2) incorporando diálogos de un cierto tipo como *subdiálogos* dentro de una estructura de algún otro tipo. De estos dos modos, el segundo puede ser presumiblemente convertido en un modelo normativo de diálogo. El término *saber*, sin embargo, apunta a aspectos del diálogo de la vida real que pueden ser difíciles de modelar o describir con demasiada precisión.

Un modelo normativo de diálogo es una concepción abstracta que existe como un tipo de diálogo que es una entidad discreta en sí misma. Sin embargo, las discusiones que ocurren en la experiencia cotidiana son eventos de habla complejos que pueden ser difíciles de clasificar y pueden ser compuestos mixtos de más de un modelo normativo. Se sigue que una discusión real o texto de discurso argumentativo puede ser primariamente un tipo de diálogo, y aún así tener matices de otro tipo de diálogo mezclados con él en el mismo evento de habla. Desde un punto de vista formal, puramente abstracto, una estructura de diálogo es de un diálogo de persuasión o de una investigación, por ejemplo, y no puede ser ambas al mismo tiempo. Pero desde un punto de vista práctico y descriptivo de clasificación de los eventos de habla como un tipo de diálogo u otro, tal decisión tan exclusiva y discreta sería, en algunas instancias, un error de simplificación de lo que realmente está ocurriendo.

Hamblin explica muy bien esta dicotomía cuando él efectúa la siguiente distinción. El estudio de los sistemas dialécticos puede perseguirse *descriptivamente* cuando uno examina “las reglas y convenciones que operan en las discusiones reales”⁸¹, como por ejemplo, en debates parlamentarios. Pero el estudio del diálogo también puede realizarse *formalmente* al establecer sistemas abstractos que

⁸¹ HAMBLIN (1970, p. 256).

representan modelos normativos de tipos de diálogos, que rastrean las propiedades de las secuencias del diálogo que podrían estar en juego, de acuerdo con las reglas para ese tipo de diálogo. Tanto los tipos abstractos como descriptivos del estudio del diálogo son útiles y necesarios, y ellos deberían idealmente integrarse en un estudio del compromiso y de otros aspectos del diálogo.

Desde un punto de vista descriptivo, un determinado evento de habla puede exhibir dos tipos (abstractos) de diálogo a lo largo del mismo evento de habla sin que haya un cambio o salto explícito de un tipo de diálogo a otro. Cuando esto está ocurriendo, a veces decimos que hay un tipo de diálogo con un *sabor* de otro tipo de diálogo, lo que significa que un tipo de diálogo es más explícito y dominante, mientras que el tipo secundario de diálogo se presenta en un modo más tenue o de una forma menos explícita. Pero con frecuencia es difícil distinguir qué tipo de diálogo es dominante, especialmente cuando se está continuamente cambiando a lo largo del evento de habla. En ese caso, preferiremos asignar al diálogo a un tipo mixto o de otro tipo, sin forzar la asignación a uno de los seis tipos principales.

En la tabla 3.1., nuestro primer ejemplo de un tipo mixto es el *debate*. El debate es un tipo de diálogo que inicialmente puede parecer un intercambio erístico muy similar a una disputa, porque la meta de cada debatiente es ganar sobre su oponente. En efecto, el debate fue ampliamente retratado como un tipo de diálogo *ganar-a-toda-costa* por Woods y Walton.⁸² Sin embargo, pueden arrojarse nuevas luces sobre el debate como un tipo distintivo de diálogo una vez que efectuamos la sutil pero importante distinción entre las metas de los participantes individuales en un debate y la meta general del debate como una institución o práctica que tiene un propósito en su propio derecho como una actividad colectiva.

El debate es una herramienta social institucionalizada que posibilita la vida social. El debate permite tener una cultura política en lugar de vivir en un estado de disputa, represión y/o revolución en el que los puntos de vista están constantemente en una lucha de poder erística por la dominación. La meta del debate no se busca exclusivamente en términos de objetivos de los participantes individuales en ella.

⁸² Véase WOODS y WALTON (1982, cap. 2).

El debate cuenta, además, con rasgos distintivos que lo diferencian esencialmente de la disputa. Uno es que los participantes buscan persuadir, o al menos influenciar, a la tercera parte, ya sea una audiencia de espectadores (oyentes) o un juez o árbitro. El otro es que el debate tiene reglas, reglas que a menudo están altamente institucionalizadas. Por ejemplo, en un debate sobre una cuenta legislativa en la *House of Commons* (Casa de los Comunes) de Canadá, existen reglas constitucionales, codificadas en el *Beauchesne* (el manual de reglas de debate) y reforzadas o guiadas por el vocero de la casa. O, para tomar otro ejemplo, un debate en una fraternidad universitaria contará con reglas bien codificadas con las que los participantes deberán regirse. En estos dos tipos de debates, las reglas podrían ser bastante diferentes. Y, en general, es característico de los debates que sus reglas sean altamente sensibles al contexto institucional.

Aunque los debates tengan reglas, puede resultar fácil saltar a una discusión erística. Y, de hecho, el debate tiene un elemento fuertemente erístico porque la meta de cada participante es ganar sobre y derrotar a su adversario por cualquier medio que esté permitido por las reglas o satisfaga exitosamente a la audiencia o juez de que su objetivo ha sido alcanzado. Por otra parte, el debate también cuenta con una mezcla de diálogo de persuasión porque las reglas lógicas de inconsistencia y razonabilidad a menudo se apelan en el debate y con frecuencia se presta seria atención a ellas a la hora de juzgar los argumentos. Incluso así, el debate no es por completo tan profundamente lógico y razonable; un debatiente que trata de construir su propio lado del caso o atacar la posición de su oponente usando reglas cuidadosamente formuladas o principios de razonamiento lógico puede bien perder su caso. Por lo que muy a menudo, la atención de la audiencia en un debate se captura por una colorida metáfora o una apelación a las emociones mucho más fuertemente que por una secuencia seca de razonamientos lógicos cuidados hasta una conclusión. En efecto, dependiendo de la audiencia, la argumentación razonable puede constituir un serio déficit de estrategia en un debate, y el uso de las emociones o los ataques *ad hominem* —véase la disputa, previamente— pueden ser una estrategia mucho más efectiva para ganar. Mucho depende de las reglas en un debate, de cuán inteligentemente ellas se refuerzan, y del nivel de conocimiento e inteligencia de la audiencia (o juez).

Aun así, el debate puede ser un evento noble. En su mejor versión, expone las buenas cualidades de una discusión crítica que trae las posiciones y los argumentos más fuertes de ambos lados de un tema calurosamente controvertido de importancia nacional o internacional. Por lo tanto, es mejor decir que puede haber gradaciones en la calidad del debate, yendo de excelente a malo. El debate es, en muchos aspectos, un medio camino entre la discusión crítica y el diálogo erístico, y resulta importante no caer en el error de clasificarlo exclusivamente en un extremo o en otro. En la práctica realista, el debate atañe a ambos aspectos y necesita evaluarse en relación con las especificidades materiales y su contexto institucional.⁸³

La *reunión de comité* es un tipo de diálogo mixto en el que las metas de la persuasión, la negociación, la investigación, e incluso el erístico se conjugan. Es un tipo genérico de diálogo que también tiene muchos subtipos, con combinaciones particulares de propósitos. Por ejemplo, un tipo de reunión de comité es aquella en la que se planea el comité y en la que se tiene el objetivo de formar un plan colaborativo y acordado para efectuar una acción con un propósito. El objetivo de la reunión de comité generalmente, como tipo de diálogo, es hacer recomendaciones que sean fuertes y vinculantes. Por lo tanto, la etapa de planear la acción se clasifica como un subtipo de diálogo de deliberación. Sin embargo, existe un gran énfasis en alcanzar acuerdos, ya que es mejor contar con unanimidad sobre una cuestión que ir a votación. Otro propósito puede ser lidiar o inhibir la crítica sobre un asunto o tema, que influirá la opinión pública. El objetivo de la reunión de comité no es simplemente alcanzar el acuerdo, sino también brindar a aquellas partes que no acuerdan una propuesta o una oportunidad de expresar sus objeciones. Por ende, una reunión de comité es un diálogo mixto en varios sentidos:

⁸³ Algunos analistas han retratado el debate como un complejo de diálogos de persuasión entre cada uno de las participantes principales y una tercera parte. Un detallado análisis pragmadialéctico de este tipo ha sido provisto, para el debate forense, por E. T. FETERIS (1989). En nuestra visión, tal análisis es muy útil para resaltar los aspectos críticos y persuasivos del debate. Pero, a fin de cuentas, el debate también cuenta con aspectos erísticos muy importantes que son difíciles de subsumir bajo el denominador de "resolución de conflictos". El sutil interjuego, además, entre los varios tipos de diálogos de persuasión involucrados, hace que este debate sea realmente un tipo distintivo de diálogo en su propio derecho.

usualmente contiene un número de diálogos engarzados en un tipo principal diferente (por ejemplo, la discusión de propuestas); sirve a varios propósitos al mismo tiempo; y, consecuentemente, exhibirá una gama de tipos de diálogos.

Otro caso interesante es el *diálogo socrático*, que evidentemente intentaba en primer lugar ser un tipo de investigación, pero que claramente contiene algunos elementos del diálogo de persuasión. Según Robinson, la meta del diálogo socrático es hacer virtuosa a la gente.⁸⁴ Para Platón y Sócrates, la virtud es un tipo de conocimiento. El diálogo, típicamente, comienza a partir de un problema del tipo “¿Es x y?”.⁸⁵ Por ende, globalmente, lo que tenemos es una investigación a partir de un problema abierto, y presumiblemente con un alto estándar de prueba.

A pesar de este conjunto de alto estándar para diálogos como un tipo de investigación filosófica que resulta en conocimiento, uno puede observar al examinar los textos de los diálogos socráticos que existe una mezcla definitiva de los diálogos de persuasión e incluso erístico latente en ellos. Vemos que Sócrates tenía la técnica de hacer que sus codiscutidores se comprometiesen con una tesis particular como el punto de vista que el oponente debía defender. Sócrates, entonces, procedía preguntando, y a menudo refutando, su tesis mediante lo que atrapaba a su adversario en contradicciones y otras absurdidades. Mientras el argumento avanzaba, con frecuencia elementos erísticos podían detectarse.

El *elenchus* (refutación) parecería ser un tipo de investigación que lucha por suministrar pruebas de una hipótesis discutida por la ruta negativa de mostrar la hipótesis desechada como falsa. Sin embargo, el *elenchus* es más personal que eso; su objetivo es purificar el espíritu y, en última instancia, una mejora moral, “A fin de hacer virtuoso al hombre, solo le haces saber qué es la virtud. Y a fin de hacerlos saber qué es la virtud, debes remover la falsa opinión que ya conocen. Y a fin de remover esta falsa opinión, debes someterlos al *elenchus*”.⁸⁶ Por lo tanto, un perfil educativo, de diálogo didáctico, también está

⁸⁴ ROBINSON (1953), cap. 2, esp. p. 14.

⁸⁵ *Op. cit.*, p. 15.

⁸⁶ *Loc. cit.*

presente. Hemos dicho suficiente para ilustrar que al nivel descriptivo, es posible y habitual tener un texto de diálogo que combine un tipo principal de diálogo con otro o la existencia secundaria de otro tipo de diálogo dentro de la misma discusión.

3.2. LOS DIÁLOGOS COMPLEJOS: UN ESTUDIO DE CASO

En esta sección, se presenta un extenso caso de estudio de un diálogo de persuasión. El caso concierne al tema de una mujer que ha decidido no hacerse un aborto incluso cuando los médicos le han dicho que su bebé tiene un severo tipo de daño cerebral, lo que significa que no hay probabilidad de que sobreviva. Este diálogo de persuasión tiene lugar entre dos estudiantes, Wilma y Bruce, quienes están discutiendo sobre este asunto. Bruce es el hermano de la mujer que ha decidido tener al bebé.

Wilma y Bruce no están directamente involucrados en la decisión de si tener al bebé o no, de modo que sus compromisos no afectarán directamente el resultado del asunto de ninguna manera. No obstante, ambos se tornan directamente comprometidos a través de la discusión en un modo que la posición de cada uno de ellos sobre el tema es bastante coherente y distintiva. Cada uno de ellos tiene una posición que emerge como opuesta para a la del otro.

Otro aspecto fundamental para observar del caso de estudio es que, en cierto punto de la discusión, hay un tipo de ajuste del diálogo. Al principio, el diálogo tiene un carácter laxo, exploratorio. Pero en cierto punto, la naturaleza del desacuerdo se delinea y ambas partes adoptan una postura más pronunciadamente argumentativa. Observen si pueden detectar dónde se produce este ajuste.

La discusión sobre ética médica

(Wilma, una estudiante de medicina de segundo año, está sentada en la cafetería, tomando un café y esperando a que llegue su amigo Bruce, un estudiante graduado en sociología. Bruce entra en la cafetería, sacándose su abrigo, y se sienta frente a Wilma).

B.: He tenido la discusión más traumática con mi hermana, Ethel, y su esposo, Karl, anoche cuando cené en su casa. Te acuerdas de la situación de Ethel. Su bebé fue diagnosticado con algún tipo

de daño cerebral, y el doctor dice que no tiene posibilidades de sobrevivir si ella lleva el embarazo a término. Te dije, creo, que ella y Karl han decidido no optar por un aborto.

W.: Por supuesto, recuerdo la situación. El feto fue diagnosticado como anencefálico, lo que significa que la mayor parte de la corteza cerebral se su cerebro es inexistente. Se sabe que esta condición siempre es fatal. Es muy triste para ellos. ¿Cómo lo están llevando?

B.: Bueno, ellos están muy mal emocionalmente. Pero Ethel ha decidido tener al bebé, y ella y Karl han pedido a los doctores del Ridgeview Memorial Hospital que mantengan vivo al bebé el tiempo que sea necesario para que sus órganos puedan ser donados y salvar las vidas de otros bebés. Ellos se sienten mejor después de haber decidido esto.

W.: Bueno, sabes Bruce, para que las condiciones sean favorables para trasplantes, los doctores probablemente tengan que usar sistemas de apoyo mecánico (como respiradores) para el bebé. ¿Ethel y Karl permitirán eso?

B.: Ya lo hicieron. Y pienso que es una buena idea. Considero que es muy generoso, incluso un gesto de apoyo a la vida, que Karl y Ethel hayan tomado esta decisión, y ambos se sienten muy orgullosos de que alguna parte de su bebé pueda salvar la vida de otro niño.

W.: Bueno, espera un minuto, Bruce. Sé que eres muy cercano a Ethel y Karl y quieres apoyar sus sentimientos. Pero no creo que pueda acordar con tu punto de vista en relación con esta decisión. Pienso que la decisión de poner al bebé con un sistema mecánico de apoyo de vida, solamente con el objetivo de salvar sus órganos, está mal.

B.: Bueno, ¿por qué? ¿Acaso no ves que el propósito es salvar las vidas de otros bebés, que morirían si no recibiesen esos órganos? Seguramente el propósito aquí es bueno, tanto valioso por sí mismo como porque ayuda a Karl y Ethel.

W.: Sí, concuerdo con todo eso. Pero mis reservas tienen razones diferentes. Verás, ese bebé, cuando nazca, será un ser humano, y si yo fuese su médico, no estoy segura de poder justificar el acto de conectarlo a sistemas mecánicos de apoyo de vida como un acto de tratamiento médico.

B.: Bueno, es un acto de tratamiento médico porque salva las vidas de otros bebés de otros padres. Este bebé posee una vida que

hay que considerar, pero otras vidas también están involucradas. Debemos respetar todas las vidas.

W.: Se desprende, sin embargo, de lo que dices que también debemos respetar la vida del bebé. Pero hay otras consideraciones en juego también. Este bebé será el paciente de esos doctores que estarán ocupándose de él cuando nazca. Ellos tienen una obligación con él. Es su paciente. Si ellos aplican cualquier método de medicina drástico, heroico, invasivo al bebé, estos actos deben justificarse como tratamientos médicos del bebé. Ponerlo en un respirador artificial solo prolongará su existencia por un tiempo, en un modo que no podría concebiblemente ser de ningún beneficio para el bebé. ¿Ves a lo que apunto?

B.: Bueno, Wilma, lo estás mirando desde el punto de vista del doctor. Veo bien tu preocupación, desde ese punto de vista. Pero míralo de este modo. El bebé nace con un cerebro pequeño y casi nada de corteza cerebral. No sentirá ninguna experiencia consciente. No sabrá la diferencia entre un modo y otro.

W.: Eso puede ser cierto, pero no es el punto real. Un niño anencefálico no tiene muerte cerebral, lo que significa que no está legal o médicamente muerto en el sentido de que su cerebro está irreversiblemente destruido. Esto significa que, éticamente hablando, el bebé seguirá siendo una persona y tiene derecho al respeto que tenemos por cualquier ser humano que vive y respira. En un niño anencefálico, el tallo del cerebro (la parte inferior del cerebro, que lo conecta con la espina) todavía está intacta y, por lo tanto, este bebé será probablemente capaz de respirar por sí mismo mientras sobreviva.

B.: Todo depende de lo que te preocupes por llamar "persona". Estoy dispuesto a conceder todas estas cuestiones médicas: si respirar se considera enteramente importante en la ética médica, quizás sea mejor que siga con tu uso del lenguaje. Como sea, no discutamos por nimiedades de palabras, incluso aunque preferiría incluir experiencia consciente en la definición. Por cierto, ¿cómo estás segura de que una "persona" anencefálica, como lo llamas, carece de toda experiencia consciente?

W.: ¡No estoy segura de eso en absoluto! ¿Insistes en ese punto?

B.: ¿Lo hice? ¡No!

W.: Ustedes los estudiantes graduados siempre están tratando de intimidarnos. Recuerda que dijiste que estos bebés no sabrán la diferencia entre un modo y otro...

B.: Bueno, de algún modo, pareces acordar en eso.

W.: De hecho, solo concedo el punto por el bien del argumento. Realmente sabemos muy poco sobre este asunto, y no es improbable que ellos carezcan de toda experiencia consciente. Pero incluso así, me parece que tu argumento hace aguas.

B.: ¿Aún estás preparada para conceder esto por el bien del argumento?

W.: Bueno, sí.

B.: Entonces ¿Puedes negar que Ethel y Karl tomaron la decisión correcta?

W.: ¿Qué quieres decir?

B.: ¡Usa la lógica! ¡Tu propia posición implica esto!

W.: ¡No lo hace! Pero muéstramelo.

B.: Bueno, acordaste con el propósito de poner al bebé en una máquina que lo ayude a vivir que el propósito de esta acción es bueno. ¿Recuerdas?

W.: Sí.

B.: Y, por tu propia concesión, el bebé no sufrirá.

W.: Tendré más que decir sobre eso adelante. Pero continúa.

B.: De modo que nadie sufrirá. ¿O acaso piensas que puede herir a alguien más?

W.: No realmente. ¿Pero cuál es el punto?

B.: Bueno, ¡No lo ves! Si algo es bueno para todos y no daña a nadie, entonces es simplemente una buena cosa para hacer.

W.: ¡Eres sutil!

B.: ¿Pero no acuerdas con este principio?

W.: No. Discutimos el caso en clase el último martes. Ciertas drogas probadas en pacientes podrían producir información estadística muy útil, teniendo en cuenta que estos pacientes no saben nada. Por ende, probar estas drogas sobre paciente “es bueno para todos”. También, en algunos casos, las drogas no dañarán a los pacientes. Según tu razonamiento, entonces, ¿sería correcto experimentar con estos pacientes sin su consentimiento?

B.: No. Pero ahí, tú no estás completamente segura de que las drogas no herirán a los pacientes. ¿Para qué necesitarías el experimento? Precisas un argumento mejor.

W.: OK, tendrás uno. Espera un minuto... Robar un poco de dinero a un doctor rico y dárselo al pobre estudiante de sociología. Eso sería por el bien de todos. ¿No dirías eso? Ciertamente el médico rico no lo notaría, por lo que no le haría daño.

B.: No te pongas sarcástica, Wil. Y volvamos al caso que estábamos discutiendo. Seguramente si un determinado tratamiento médico es bueno para todos y no lastima a nadie, ¿sería bueno ponerlo acaso? Pero mi punto es que el bebé no sufrirá ningún daño adicional con sistemas de soporte mecánico, tanto como sabemos. Y no se tomarán sus órganos hasta que no se certifique que tiene muerte cerebral.

W.: Dos puntos. Primero, no estamos seguros de que si este tipo de bebés siente o no. Y creo que el bebé debería tener el beneficio de nuestra duda. Segundo, mi problema radica en el hecho de poner al bebé con sistema de apoyo mecánico a fin de mantenerlo vivo hasta que pueda certificarse su muerte cerebral y puedan tomarse sus órganos. El único propósito de usar los soportes mecánicos es extraer los órganos para beneficios de otra persona. El propósito no puede describirse como tratamiento para el bebé. Por eso, pienso que es cuestionable llamarlo "tratamiento médico".

B.: Pero incluso si no podemos definirlo como tratamiento médico del bebé en un sentido estricto, todavía puede definirse como un procedimiento médico beneficioso y dador de vida. Compáralo con los casos en los que un hermano se ofrece a dar un trasplante de médula a fin de salvar a otro de sus hermanos. Este procedimiento no tiene el propósito de beneficiar al donante (al menos en un sentido estrecho del término tratamiento médico). Pero beneficia al trasplantado. Y beneficia al donante en el sentido de que él puede sentirse orgulloso de voluntariamente haber regalado vida con algunos costos y sacrificios de dolor y sufrimiento de su parte.

W.: Sí, concedo tu punto de que puede haber algo de beneficio involucrado para ambas partes. Pero el procedimiento médico sigue sin ser para contribuir a la salud del donante. En el caso de los hermanos, es un regalo ofrecido por el donante. La diferencia entre los dos tipos de casos es que el bebé anencefálico no está ofreciendo voluntariamente ese regalo. Él no está en posición de hacerlo. El médico debe mirar el bienestar y la salud del paciente primero y principalmente. Por lo tanto, conectarlo a un sistema de apoyo mecánico, en este caso, no puede justificarse éticamente.

B.: Desacuerdo aquí, porque el bebé no puede hacer ninguna decisión real de un modo o de otro y depende de sus padres. Los padres deben actuar como guardianes y ellos son los apoderados para hacer decisiones por el niño. Ethel y Karl decidieron continuar

con el embarazo. Ellos están orgullosos de que su bebé salvará las vidas de otros.

- W.: Ofrecerse a salvar la vida de otro a costas de tu propio dolor o sufrimiento es un acto de santidad o coraje, más allá de los requisitos del deber. Pero cada persona debe ofrecerse a sí misma para este tipo de acto supererogatorio. No puedes ofrecerte para un acto peligroso en nombre de otra persona. ¡Es absurdo!
- B.: Bueno, no estoy convencido de que el bebé sufrirá, o que este es el caso de un acto supererogatorio, o un acto más allá de los requisitos del deber en la ética. Creo que es cuestionable hablar como si el bebé tuviese “deberes” o estuviese “actuando valientemente”, en absoluto. En este caso, el bebé cuenta con tan pobre calidad de vida que no veo cómo un mayor nivel de importancia puede asignarse a la vida del bebé a la hora de arribar a una decisión.
- W.: ¡Espera, Bruce! ¿Te estoy escuchando ahora? ¿Estás diciéndome que la vida de este bebé no es un compromiso importante para ti en este caso? Ya admitiste que el bebé de Ethel es una vida que debe considerarse (ver línea 31 previamente). Se sigue que, en tu opinión, el bebé de Ethel tiene una vida que debe respetarse. Apenas puedes retractarte ahora, en este punto. Puesto que eso claramente se desprende de lo que explícitamente concediste, previamente en tu discusión.
- B.: Esto es problemático. Déjame explicarme. No estoy comprometido con una política de respeto por la vida *per se*. Eso es bastante extremo, ¿no lo crees?
- W.: Toda la posición subyacente de tu argumento se ha basado en esta importancia de salvar vidas humanas. Me parece que el respeto por la vida es tu compromiso básico en este argumento. ¿Quieres decir que ahora estás preparado para explícitamente negar este principio?
- B.: Bueno, no, tienes razón. He puesto mucha importancia en este principio, y con justicia.
- W.: ¿Realmente estás manteniendo el respeto por la vida como tu compromiso básico, pero la vida del bebé en esta instancia no constituye un factor al que deba asignársele un mayor grado de importancia? Pienso que debemos avanzar en esta implicación de tu aparente conflicto profundo en tu posición.
- B.: Ahora, espera un minuto. No estoy diciendo que la vida del bebé no es importante. Solo que hay tan pocas posibilidades de salvar la vida del bebé, en este caso, que pienso que debemos consi-

derar las otras vidas que podrían salvarse mediante la donación de órganos.

W.: Entonces, ¿acuerdas con que la vida del bebé es importante?

B.: Sí, pero respeto por la vida significa respeto por todas las vidas involucradas. Esta discusión afecta a muchas personas, incluyendo a los padres, los médicos (como señalaste), y otras personas cuyas vidas podrían estar en peligro también. Esta es una gran decisión, y pienso que debería estar en mano de los padres.

W.: No discuto que los padres deberían tener voz en el asunto. ¿Cómo se sienten realmente en relación con esto? Quiero decir, ¿por qué ellos se sienten tan fuertes sobre esto?

B.: Ethel y Karl sienten que esta posibilidad de donar los órganos ha tornado su tragedia personal en un regalo. Al principio, ellos estuvieron abrumados por el hecho de que todo su esfuerzo y juicios sobre esto iban a terminar en desastre. Ellos han puesto tanto en esto y han mantenido tan altas esperanzas para el bebé. Pero ahora desean que su bebé nazca vivo, de modo que esto pueda servir para un propósito válido. Es muy útil para ellos sentir que algo bueno surgirá de todos sus esfuerzos.

W.: Respeto sus sentimientos, pero Ethel y Karl han atravesado mucho, y me pregunto si ellos están emocionalmente estables para apreciar todas las ramificaciones de esta decisión. Un médico puede ser más objetivo con este tipo de cuestiones.

B.: Pero seguramente los médicos pueden tener los mismos prejuicios parciales y emocionales como cualquier otra persona. A fin de cuentas, son los padres quienes deben vivir con la decisión o sentirse culpables sobre esto.

W.: Sí, tienes un buen punto. Los padres tienen el derecho de avanzar su punto de vista y manifestar sus preocupaciones. Pero el doctor también tiene el derecho de pedir ser removido de este caso si siente que ceder a las demandas de los padres iría en contra de su ética médica profesional. En este caso, el médico podría sentirse que no se lo requiere o llama para modificar el tratamiento de un paciente para un propósito más que el tratamiento médico de aquel paciente. Cualquier curso de acción de este tipo deriva de las normas de ética médica y, por lo tanto, deja abierta la pregunta sobre fundamentos éticos. ¿Puede justificarse en este caso? Pienso que al menos existe lugar para la duda. ¿Mostraría tal curso de acción falta de respeto por este niño como un ser

humano? Un doctor debe asegurarse de que la respuesta sea “no” antes de proceder.

B.: Creo que la decisión de Ethel y Karl muestra respeto por su hijo como un ser humano, porque el propósito último que buscan es aquel altamente válido de salvar vidas humanas. Acuerdo que, si el médico puede o no seguir con esta decisión, consistente con los estándares de la ética médica profesional, es otra cuestión. Pero pienso que el doctor debe considerar no una sola persona aislada por vez, sino recordar que la meta última de la medicina es salvar vidas y que a veces salvar vidas implica sacrificio y un esfuerzo en equipo por el bien de todos.

W.: Bueno... ¡Por Dios, Bruce! ¡Allí está Albert! Llegamos tarde al vóley.

(Ambos se levantan apresuradamente y se van).

Análisis del diálogo

La conversación reportada de Bruce con Karl y Ethel presenta los hechos de la situación, incluyendo el reporte de Bruce de la decisión que Karl y Ethel han efectuado. Bruce y Wilma no fueron participantes (directos) en la situación. Aunque ambos, Bruce y Wilma, tienen compromisos que emergen a lo largo del curso de su discusión, no es su compromiso el que decidirá el resultado de la situación.

Un punto de vista particular se enfatiza en la línea 16 del diálogo cuando Bruce dice: “Y pienso que es una buena idea”. Esta es la tesis de Bruce en el diálogo: él afirma que la decisión de Karl y Ethel es correcta.

Una etapa de confrontación se alcanza cuando Wilma dice: “Bueno, espera un minuto, Bruce”, en la línea 19. Esta es una expresión de desacuerdo. La tesis de Wilma es que la decisión de Karl y Ethel es equivocada (líneas 20 a 22). Wilma dice que ella no puede acordar con la tesis de Bruce y, además, considera que la decisión es errada.

Aquí entonces tenemos un conflicto explícito de puntos de vista, la situación inicial de un diálogo de persuasión. La tesis respectiva de los dos participantes ha sido establecida, y la meta de cada participante es mostrar, a partir de las concesiones de la otra parte, que él está en lo correcto.

En este caso, las dos tesis se formulan como *contrarias* entre sí, significando que ambas partes no pueden estar en lo cierto, pero que es posible que ambas partes estén equivocadas. Los dos puntos de vista de presentan por la siguiente dicotomía:

Buena idea / error

Una parte expresa un valor ético positivo y la otra parte expresa que la decisión tiene un valor ético negativo. Existe una media base posible en este caso: la decisión podría no tener ningún valor ético. Podría ser neutral o de ningún valor moralmente significativo. Por lo tanto, este diálogo que comienza a partir de un conflicto de opiniones contradictorias no es técnicamente una *disputa* en el sentido restricto de que la tesis de una parte constituye la negación (contradicción) de la tesis de la otra parte. Es, sin embargo, una disputa en el sentido más amplio admitido previamente. La situación inicial se clasificaría como una disputa (conflicto) compuesta múltiple por van Eemeren y Grootendorst y como un conflicto mixto por Barth y Krabbe. Dado que la oposición entre las dos tesis es obvia para todos los involucrados (cada una implica la negación de la otra), podríamos decir que cada parte realmente ha expresado (aunque de forma indirecta) un punto de vista negativo en relación con la tesis de la otra parte. De cualquier modo, los participantes se oponen en sus puntos de vista, y esto provee el punto de partida del diálogo.

Cuando Bruce, en la línea 23, dice: "Bueno, ¿por qué?", él está expresando dudas sobre la tesis de Wilma. Inmediatamente, siguiendo a esto, Bruce avanza su primer argumento. Bruce no está haciendo preguntas aquí; está haciendo afirmaciones. Él está *presumiendo* que Wilma cuestiona su tesis y respondiendo al presunto cuestionamiento. Es interesante que, en tal caso, un crítico (el lector) no pueda distinguir entre los argumentos de un participante para su propia tesis y sus argumentos en contra de la tesis de su oponente. Ambos tienen el mismo efecto y provocan que uno incurra en los mismos compromisos. Aquí Bruce está presumiendo que existen dudas sobre su tesis, de modo que él está respondiendo (lo que presume) son las preguntas que expresarían estas dudas.

En la línea 26, Wilma concede bastante cuando dice: “Sí, acuerdo con todo eso”. Todas las aserciones de Bruce entonces irán al depósito de compromisos de Wilma, pero no serán proposiciones que ella tendrá que defender. Estas son concesiones que ella libremente asume, pero que no considera un argumento contundente para la posición argumentativa de Bruce. En el lenguaje de Johnson y Blair, se podría decir que Wilma ha acordado que las aserciones de Bruce son aceptables (y presumiblemente relevantes), pero no que ellas son suficientes.⁸⁷

Luego, Wilma avanza dando las razones para su tesis (línea 26 en adelante). Su primera premisa es que el bebé será un ser humano. Su segunda premisa es que ella no está segura de poder justificar la acción A (conectar al bebé a un sistema mecánico de apoyo de vida) como un acto de tratamiento médico. La segunda premisa de Wilma es ambigua y posiblemente podría interpretarse en alguno de los dos sentidos. Primero, Wilma podría estar argumentando que A no puede justificarse en el modo en que los tratamientos médicos se justifican. En otras palabras, ella podría conceder que A es un tipo de tratamiento médico, quizás, pero no uno que podría justificarse éticamente. O, segundo, Wilma puede estar negando que A incluso pueda clasificarse como un tratamiento médico. Sobre esta segunda interpretación, ella está argumentando que A no puede justificarse porque no es un tratamiento médico.

Bruce interpreta el argumento de Wilma en el segundo modo y contra argumenta que A es un acto de tratamiento médico. Él sostiene que A puede clasificarse como un tratamiento médico porque proveerá salud a alguna persona (concretamente a quien reciba los órganos). Desde las líneas 33 a 42, sin embargo, se vuelve evidente que Wilma rechazará este argumento, ya que para que A califique como “tratamiento médico” debe beneficiar al paciente (en este caso el niño anencefálico), no solo a las otras partes. Por lo tanto, la discusión se centra en la segunda interpretación del argumento de Wilma, y Bruce y Wilma están teniendo un desacuerdo verbal sobre el significado de la frase *tratamiento médico*. Wilma (línea 34) está comenzando a interpretar la frase a la luz de los requisitos del

⁸⁷ JOHNSON y BLAIR (1983, p. 34).

médico y de las obligaciones de la ética médica, sobre el principio de que existe una relación médico-paciente que debe considerarse. En otras palabras, ella está diciendo que la obligación de un médico debería ser el bebé anencefálico. Este movimiento claramente tiene importantes implicaciones para la discusión.

El argumento largo de Wilma, de las líneas 33 a la 42, contiene varias aserciones que van a parar a su depósito de compromisos. Bruce tiene la opción de atacar cualquiera de esos compromisos si lo desea, y Wilma tendría que defenderlos. Wilma no solo está haciendo estas concesiones por el bien del argumento; ella las está avanzando como compromisos que reflejan su propia posición sobre un asunto. Empezamos a ver cómo emerge la posición de Wilma aquí; ella considera el punto de vista de los doctores y cataloga el asunto en términos de sus obligaciones profesionales. Ella está poniéndose a sí misma en la situación desde el punto de vista del doctor. Es interesante ver cómo Bruce responde a eso en la línea 43. Él pasa sobre las aserciones de Wilma y no ataca ninguno de los compromisos (individualmente) que ella ha avanzado en su argumento largo. En cambio, él enfatiza: “Bueno, Wilma, lo estás mirando desde el punto de vista del doctor”.

Bruce no concede las aserciones de Wilma, ciertamente no de forma tan fuerte como ella concede las aserciones de Bruce en su argumento previo. Por el contrario, él avanza un ataque *ad hominem* sugiriendo que Wilma ha mostrado parcialidad hacia el punto de vista del médico. Este tipo de movimiento se conoce en la teoría de las falacias como “envenenar el bien”. Mientras es verdad que Wilma ha adoptado el punto de vista del médico, la insinuación de Bruce podría ser muy peligrosa aquí, debido a su sugerencia de que el argumento de Wilma podría estar parcializado. Podría haber una apertura aquí para que el diálogo degenera en una disputa o negociación. Por ejemplo, Bruce podría hablar de los médicos que “juegan a ser Dios”, o Wilma podría sugerir que Bruce es un ignorante de la medicina y, por lo tanto, no sabe de lo que está hablando. Pero nada de esto ocurrió. Fue una apertura que Bruce dejó pasar (para su crédito) y, por lo tanto, solo permanece como otro modo posible en el que el diálogo podría haberse desarrollado.

En las líneas 44 y 45, Bruce repite el hecho (ya reafirmado por Wilma en las líneas 6 y 7) de que el bebé en este caso no posee correa cerebral y nacerá con un cerebro pequeño. Pero hace una nueva

afirmación cuando dice (líneas 45 y 46) que el bebé “no tendrá ninguna experiencia consciente”. Aquí es aparente que Bruce ha estado de algún modo intimidado por el extenso argumento de Wilma del punto de vista de los médicos en su argumento previo. Bruce no se siente muy seguro cuando el sujeto se vuelca fuertemente a las áreas que exigen experticia médica, y él vuelve al punto anterior en el diálogo, en el que Wilma ha avanzado una premisa para considerar que el bebé, cuando nazca, será un ser humano viviente (línea 27). La afirmación de Bruce (“el bebé no notará la diferencia”) puede interpretarse como un desafío al argumento de Wilma de que el bebé es un ser humano después de su nacimiento.

En la línea 47, Wilma comienza a responder a este desafío. Ella concede el punto de Bruce de que el bebé puede no “notar la diferencia”, pero luego avanza apoyando su afirmación previa de que el bebé es (o será) un ser humano. Desde las líneas 47 a 53, ella construye un argumento complejo para esa conclusión. Sin duda, este argumento técnico —expresado a partir del punto de vista del médico— irritará a Bruce. Esto revela un aspecto del diálogo que vale la pena mencionar. Mientras ninguno de los participantes toma la posición o puede afirmar el rol de un experto en relación con el tema del diálogo, un participante (Wilma) tiene algo de entrenamiento médico. Por lo tanto, Wilma a menudo comienza a asumir un tipo de punto de vista cuasiexperto que Bruce no puede compartir. No obstante, Wilma no cae en la tentación de permitirse el *argumentum ad verecundiam* en ningún sentido que sea disruptivo del buen diálogo o que interfiera con el intercambio de puntos de vista.

Sin embargo, en la línea 60, Wilma avanza un *ad hominem* que es una contestación un poco ojo por ojo del *ad hominem* que Bruce efectúa previamente en la línea 43. Pero la respuesta de Wilma tiene algo de base legítima en el diálogo, ya que Bruce se ha comprometido previamente con la proposición (líneas 45 a 46) de que un bebé anencefálico carece de “experiencia consciente”. Ahora, en las líneas 58 y 59, él cuestiona a Wilma cómo puede estar tan segura de que un niño anencefálico carece de experiencia consciente. Bruce está comprometiéndose en un curioso cambio de roles en el diálogo, tratando de imputarle un compromiso que en realidad es suyo a Wilma.

En esta etapa entonces, Bruce ha hecho un desafío basado en una presunción de que Wilma tiene un cierto tipo de compromiso que (según la evidencia del diálogo previo) ella no ha asumido realmente. Esto debería juzgarse como un tipo de falacia o movimiento injusto por parte de Bruce, dado que él lo pone de tal modo que la proposición es algo de lo que Wilma debería dar argumentos. Aun así, sus movimientos previos en el diálogo no justifican esta interpretación en absoluto.

El error aquí es comparable a, o quizás una nueva versión de, la “falacia del hombre de paja”, pero es un tipo sutil de falacia en esta instancia puesto que la concesión de Wilma “eso puede ser cierto”, en la línea 47, da alguna indicación de compromiso con la tesis de Bruce de que el bebé no tiene experiencia consciente. De modo que Bruce simplemente no inventó el compromiso imputado a Wilma con su proposición en cuestión en las líneas 58 y 59; él sí se refiere a evidencia previa en el diálogo que realmente existe. Por ende, la falacia aquí no tiene la forma fuerte usual del argumento del hombre de paja, que establece un punto de vista imaginario como representativo de la posición del oponente y, entonces, lo refuta. En cambio, la falacia en el caso de Bruce es un tipo de distorsión del compromiso o contorsión de un compromiso fuera de su contexto adecuado de diálogo. La falacia, en este caso, no es sobre el contenido proposicional del argumento, sino una tergiversación de la perspectiva o posición de un argumentador en relación con cómo él ha propuesto esa posición; es una idea equivocada del estatus pragmático de una proposición en un diálogo. En términos de depósitos de compromiso, un elemento de la clase de las concesiones de Wilma erróneamente se toma como un elemento de su clase de tesis o aserciones.

Wilma trata de corregir el problema en la línea 60, mediante el movimiento de corregir a Bruce y señalar que el compromiso en cuestión es atribuible a él, y no a ella en absoluto (en la forma fuerte que Bruce mantiene a cualquier precio). Luego, siguiendo esto, desde la línea 61 a la 69, hay una confusión sobre quién afirma qué y un intento de aclarar los compromisos de ambas partes.

De modo que la falacia de Bruce tiene algunos efectos confusos en el diálogo. Debe notarse aquí que la confusión acerca de quién está comprometido con o ha sido registrado diciendo qué, es una fuente común de disputa en el diálogo. Los participantes seguirán

argumentando: “¡Tú lo dijiste primero!”, “¡No, nunca lo hice!” y así, si no se encuentra disponible ningún registro de los compromisos previos, la disputa puede ser imposible de saldar. Aquí entonces es una ventaja útil el dispositivo de un registro escrito o grabado de los depósitos de compromisos en el diálogo.

La réplica de Wilma desde las líneas 47 a 53 pone a Bruce a la defensiva. Bruce niega (línea 61) haberse comprometido con la proposición de que una persona anencefálica carece de experiencia consciente. Esto también es un tipo de falacia porque Bruce está negando que su proposición sea un compromiso, aunque el texto previo del diálogo claramente muestra que es así.

Lo que ha ocurrido acá es que Bruce se siente atacado y, como resultado, se apresura a negar las cosas. Pero nótese que esto no es una retracción (que podría ser perfectamente aceptable, quizás), sino una negación. Aquí Bruce está involucrado en un tipo de inconsistencia o ambivalencia en relación con un compromiso. Esto puede describirse como un tipo de error o falacia, pero no parece caer bajo ningún género conocido de las tradicionales falacias informales. Aun así, es un tipo serio y no poco común de problema en el diálogo de argumentación.

Siguiendo esto, Bruce dice en la línea 64: “Bueno, de cualquier modo, pareces acordar”, lo que constituye un tipo de retracción de la negación en la línea 61.

En la línea 68, Bruce comienza a ajustar la discusión adoptando un tipo de estilo socrático de ataque de los compromisos de Wilma. A medida que este cambio tiene lugar, la meta de desarrollar las posiciones de las dos partes retrocede más y más hacia un segundo plano. Bruce aparentemente aún piensa que Wilma ha concedido el punto acerca de que el bebé no posee experiencia consciente. Él parece pensar que Wilma tiene un compromiso oculto (un subcompromiso) que él puede traer a la luz, y eso le permitiría el uso de la lógica para refutar el rechazo de Wilma de la decisión tomada por Karl y Ethel. Pero Wilma contesta (en la línea 73) “muéstrame”, adoptando una actitud razonable hacia el intento de argumento de Bruce.

Bruce, una vez más, (línea 77) trata de asegurar el compromiso de Wilma con la proposición de que el bebé no sufrirá. Pero ella trata de evadirla sin negarla realmente, diciendo: “Tengo más para decir sobre eso después”. Entonces, Bruce propone la nueva concesión de

que nadie sufrirá (línea 79), seguida de una pregunta retórica, mientras se mueve hacia una afirmación de su principio ético. El principio general que él propone es que si algo es “bueno para todos” y no hiere a nadie, entonces tiene que ser lo correcto (líneas 81 y 82).

Wilma rechaza conceder este principio (línea 85). Por sí mismo, este rechazo no comprometería a un participante a mantener y defender que el principio es falso. Sin embargo, Wilma voluntariamente asume tal compromiso presentando un argumento en contra del principio de Bruce (línea 85 a 89). De hecho, ella avanza un contraejemplo para ello, que (en apariencias) lo refutará. Bruce a su vez, no obstante, rechaza el contraejemplo (líneas 90 y 91), pero por una mala razón. Él niega una de las suposiciones del contraejemplo, más que negar la relevancia del contraejemplo en sí mismo. Este no es un buen movimiento, pero es suficientemente efectivo para causar que Wilma busque otro contraejemplo. Una cuestión interesante de las reglas de diálogo se involucra aquí: ¿cuántos ejemplos deberían permitirse para probar un punto? Claramente un millón de ejemplos sería destructivo para el buen diálogo. En algunos casos, permitir más de un ejemplo (como en este caso) parecería ser suficientemente razonable.

El segundo contraejemplo de Wilma (líneas 92 a 94) parece provocar en Bruce algunas dudas. De cualquier modo, Bruce renuncia a tratar de apoyar su principio abstracto en su completa generalidad. Desde las líneas 95 a la 97, él sustituye un principio más específico sobre el tratamiento médico. Wilma no lleva su analogía del doctor rico muy lejos, pero parece mostrar algo de potencial para arrojar dudas sobre el principio de Bruce. Sin embargo, ella no trata realmente de extraer una conclusión explícita de ella para refutar el principio de Bruce.

Desde las líneas 97 a la 99, Bruce revierte el punto sobre el hecho de que el bebé no sufre dolor alguno. La repuesta de Wilma, líneas 100 a 101, retracta la concesión de que el bebé no siente nada. Ella ahora mantiene que esta no es una asunción segura o permisible en las circunstancias, incluso aunque ella no niega que pueda ser cierta. Este es un tipo razonable de *argumentum ad ignorantiam* por parte de Wilma. Ella en efecto está argumentando que incluso aunque no sabemos a ciencia cierta si el bebé siente o no dolor, no resulta permisible extraer la conclusión de que el bebé no siente dolor. Su razón es que debe dársele el beneficio de la duda al bebé. Ella argumenta como

sigue: no sabemos que el bebé no siente dolor, por lo tanto, tenemos que concluir (u operar sobre la presunción) que el bebé siente (o podría sentir) dolor. Este es un argumento por ignorancia, pero es un tipo razonable de argumento, en este caso, que sirve para desplazar la carga de la prueba al hacer una decisión acerca de cómo operar sobre una presunción en una situación de incertidumbre (ignorancia).

El segundo punto de Wilma (líneas 101 a 106) vuelve al principio con una repetición de su argumento original al principio del diálogo, para el efecto de que A no es un tratamiento médico si su único propósito es extraer los órganos. Este es el viejo argumento, otra vez, sin la referencia a los doctores, los pacientes, las obligaciones médicas de los doctores hacia los pacientes, etc.

Bruce responde con un argumento (líneas 107-114) que gira alrededor del significado de las palabras. Bruce usa la analogía de un caso de trasplante de médula para argumentar que una acción podría, al menos, ser legítimamente llamada “procedimiento médico” si beneficia a alguien (no necesariamente al donante). El término *tratamiento* se revela aquí como disputablemente ambiguo, y Bruce lo cambia por el término *procedimiento médico*, quizás no sintiéndose seguro de argumentar con Wilma sobre el significado del término *tratamiento médico*.

A continuación, Wilma introduce un nuevo argumento (115-121), sosteniendo que estaría todo bien si el bebé se ofreciese como donante. Aquí ella concede bastante, pero al mismo tiempo, ella niega que el bebé pueda correctamente describirse como “voluntario” y argumenta que su situación es éticamente diferente de la de un voluntario adulto que consiente. Esta es una importante nueva línea del argumento en la discusión, donde el diálogo ahora toma un giro hacia una nueva cuestión médica. Bruce (122-125) introduce la idea de los padres como representantes del voluntario, pero Wilma (126-129) rechaza este concepto como insostenible. La cuestión aquí conlleva un problema ético interesante en su propio derecho.

Bruce quiere salirse de la cuestión filosófica de si uno puede ofrecer en nombre de otro, y su próxima respuesta en la línea 130 está un poco alejada del punto (su observación de que el bebé no sufrirá). Él, entonces, trae a colación la “pobre calidad de vida” del bebé (130-134).

En la línea 135, el diálogo toma un giro importante. Previamente, Bruce y Wilma han estado argumentando sobre el subtema de si un bebé puede ser considerado voluntario en algún sentido. Pero, entonces, en la línea 135, Wilma pregunta: “¿Te estoy escuchando bien?”, citando una aparente inconsistencia en la línea de argumentación de Bruce. Wilma refiere la línea 31, en la que Bruce dice que el bebé de Ethel es una de las vidas que deben considerarse. Ella está haciendo una inferencia aquí, diciendo en las líneas 137 y 138 que “se sigue” en la visión de Bruce, que el bebé de Ethel tiene una vida que debe respetarse. Wilma se confronta con Bruce en este punto, diciendo que, por una parte, él con mucho esfuerzo puede retractar su compromiso con la proposición de que el bebé de Ethel tiene una vida que debe respetarse, mientras, por otra parte, él simplemente ha dicho (en las líneas 133 y 134) que él no veía cómo podría asignársele un grado mayor de importancia a la vida del bebé. Existe la apariencia de un choque de compromisos aquí.

En las líneas 141 y 142, Bruce trata de librarse de la aparente inconsistencia de su posición diciendo: “No estoy comprometido con una política de respeto por la vida *per se*”. Pero entonces, abriendo la línea 143, Wilma continúa su ataque preguntando si Bruce está a la altura de su posición real en el diálogo, a la luz de sus compromisos previos subyacentes. Wilma dice: “Toda la posición que subyace a tu argumento ha estado basada en la importancia de salvar vidas humanas”, y pregunta si Bruce ahora está preparado para negar explícitamente este compromiso importante. Bruce concede (línea 146) que él “ha puesto mucha importancia en este principio”, concediendo que él no quiere negar que él posee un compromiso fundamental, subyacente con la salvación de vidas humanas.

Ahora que el aparente conflicto de compromisos ha sido revelado y fijado, Wilma (148-151) confronta a Bruce con la inconsistencia en su posición. ¿Está Bruce todavía preparado para mantener que la vida del bebé no es un factor al cual pueda asignársele un grado mayor de importancia, o es Bruce serio y sincero al atarse a su compromiso subyacente con el respeto por la vida humana? En la línea 144, la técnica de revelar o “exponer” un compromiso implícito fue utilizada para traer a colación el compromiso subyacente de Bruce. Ahora, a Bruce se le pide que decida qué camino está dispuesto a seguir. En las líneas 150 y 151, Wilma le pide resolver el conflicto en su posición.

Desde las líneas 152 a 154, Bruce se mantiene a la par de su principio de respetar la vida como un compromiso, pero enfatiza que otras vidas también están involucradas. Él luego evade posteriores conflictos moviéndose a la cuestión de quién debería tomar la decisión. Este es un cambio de tema interno, dentro del diálogo de persuasión, lejos del tema de si A está bien o mal para la pregunta de quién debería decidir. Esta consideración es relevante, pero nos conduce de algún modo lejos del tema principal. Sin embargo, siguiendo el cambio de tema, hay un cambio de tipo de diálogo en la línea 160, pues Wilma pregunta por qué Karl y Ethel se sienten tan fuertes sobre su decisión. Aquí la discusión cambia a un diálogo de búsqueda de información, en el que Bruce reporta el sentimiento de los padres en relación con esa decisión.⁸⁸ ¿Es esta una digresión? Sí, hasta cierto punto nos aleja del diálogo de persuasión, pero no es un mal salto. Es lo que llamaríamos un cambio o salto “lícito” en oposición a uno “ilícito”. El cambio tiene una función constructiva de traer información importante al diálogo de persuasión anclando la discusión sobre un tema moral a las especificidades de un caso dado. En la línea 168, uno puede ver cómo el diálogo interno de búsqueda de información (160-167) funciona en el diálogo de persuasión más amplio en el que se encuentra engarzado. Desde ese punto, ellos vuelven al principio sobre quién debería decidir tales asuntos. Como dijimos, este tema fue traído a colación por un cambio de tema a partir del tema principal, pero nuevamente es una digresión útil que conduce a los mejores discursos desde la línea 174 a 190, cuando ambas partes resumen sus posiciones finales. Desde las líneas 168 a 170, Wilma avanza un tipo de argumento *ad hominem* (envenenando el bien), basado en el interludio de búsqueda de información, que sugiere que los padres, Karl y Ethel, podrían tener un punto de vista parcial por su “estado emocional”.

Las afirmaciones de conclusión de Wilma (174-183) presentan una mitigación de su punto de vista original. Parece ser una forma suave de retracción. Ella ya no está preparada para seguir afirmando

⁸⁸ Al hacer esto, Bruce presenta un argumento que es, al menos parcialmente, una forma del *argument du gaspillage*. Cf. PERELMAN y OLBRECHTS-TYTECA (1969, pp. 279-281), (1976, pp. 375-79).

que la decisión de llevar a cabo la acción A es verdaderamente errada. Por el contrario, ella toma la posición de que existe lugar para la duda, desde el punto de vista médico. De este modo, el conflicto compuesto original se reduce a un conflicto simple y único y se resuelve parcialmente. Esta es una suavización del conflicto a mera duda más que a oposición estricta.

La mantención de Wilma de su duda a este punto en el argumento es razonable, porque su argumento hasta este punto ha sido, con justicia, fuerte. Ella ha argumentado exitosamente que la acción A no es un tratamiento médico (en, al menos, un sentido) y ella ha demostrado que si el bebé es una persona, existen razones para no avanzar con la acción A.

La afirmación final de Wilma regresa al punto de vista de la responsabilidad del doctor y resume su posición, que ahora ha emergido del diálogo. Ella siente que el médico está obligado a tener reservas en este tipo de casos dada la naturaleza de la relación médico-paciente, y porque el médico debe proceder con precaución donde existe duda o incertidumbre involucradas. Su más bien modesta posición al final, es un tipo de retracción o debilitamiento de su posición inicial más fuerte. Aún así, en conjunto, sus argumentos han sido dominantes sobre los de Bruce durante todo el transcurso del diálogo.

En su resumen final (184-194), Bruce revela su posición consecuencialista en una forma más general. Su posición ha cambiado, en un modo más general e inteligente, como resultado de su intercambio en el diálogo.

Bruce también está concediendo el punto de Wilma de que el bebé es un ser humano (o, al menos, un ser por el que puede tenerse respeto). No obstante, él no ha debilitado o reducido su tesis original y continúa manteniéndola hasta el final.

El diálogo se abre con un caso particular que plantea un conflicto de opinión para Bruce y Wilma en lo que concierne a la decisión sobre la acción determinada A. Sin embargo, al final del diálogo, la posición de Wilma ha emergido como un punto de vista ético general y abstracto con una sombra deontológica. Su preocupación fueron las normas de la ética profesional de los médicos y, especialmente, la obligación de respetar a un paciente como un ser humano. Bruce sale del diálogo con un tipo general de posición ética que podría llamar-

se “utilitaria” (o “consecuencialista”) en naturaleza. Sus posiciones originales no han desaparecido, pero se han alterado.

3.3. LOS CAMBIOS O saltos dialécticos

Durante el curso de una conversación entre dos o más partes puede haber un cambio en el contexto del diálogo o un *salto dialéctico* (*dialógico*) desde un tipo de diálogo a otro. Los estudios empíricos de Gumperz⁸⁹ mostraron, por ejemplo, que los estudiantes reconocían un cambio de “registro” cuando pasaban desde una conversación o discusión académica en una sala de clases a una charla personal. Uno podría detectar el salto por un cambio en el ritmo y la actitud de los intercambios de habla.

Otro ejemplo de salto dialéctico sería el siguiente caso:

CASO 3.1. Un grupo de negociación sobre fusión de empresas finaliza su sesión de regateo y salen a un bar. Allí, comienzan a argumentar sobre quién será el mejor equipo de fútbol de ese año.

Todos los mismos participantes pueden tomar parte de ambas sesiones, pero el contexto del argumento ha cambiado, así como el tópico. El primer diálogo era una negociación y el segundo pudo haber sido quizás un tipo de discusión crítica sobre qué equipo argumentativamente tiene los mejores prospectos de victoria.

En el caso de la fusión de empresas, el primer diálogo puede guiarse adecuada y presumiblemente por el presidente o mediador que dirige la reunión. Entonces hubo un corte claro, e incluso un cambio de lugar, que permitió la transición a la apertura del segundo diálogo. Sin embargo, en algunos casos, la transición no está tan discretamente marcada. Un diálogo puede estar intercalado en medio del anterior y partes subsecuentes de una secuencia en desarrollo del diálogo de otro tipo. Razones prácticas pueden causar una interrupción, pero el diálogo entonces puede rápidamente volver al tipo original.

En el siguiente caso hubo un salto dialéctico repentino desde una discusión crítica a un diálogo de deliberación orientado a la acción.

CASO 3.2. Karen y Doug estuvieron pedaleando por la bici-senda mientras compartían una conversación. Pedaleaban y discutían

⁸⁹ Véase GUMPERZ (1972).

los pros y los contras de vivir en una casa versus vivir en un departamento. Doug dijo: "A veces las paredes en esos edificios son bastante delgadas, y uno puede oír a los vecinos". Karen respondió: "Sí, pero viviendo en un edificio es más fácil viajar. Uno no tiene que preocuparse por cortar el césped mientras está fuera". Doug acordó diciendo: "Sí, eso puede ser costoso". Justo entonces llegaron a una unión de caminos, pasando una señal que daba las direcciones de las próximas ciudades. Karen inmediatamente dijo: "Creo que si giramos a la derecha, el camino conduce a Sassenheim. ¿No te gustaría ir a Sassenheim?".

Justo en el último enunciado de Karen se produjo un súbito cambio en la conversación, que fue originado por una necesidad práctica de prestar atención a las direcciones. Después de que retornaron al cruce de caminos, la discusión crítica sobre las casas vs. los departamentos se reanuda. Pero en el último enunciado de Karen ha habido un salto desde la discusión crítica al tipo de diálogo de deliberación que concierne a una discusión práctica.

En este caso, el salto de la discusión crítica al diálogo orientado a la acción fue disruptivo. Karen saltó a un tipo diferente de diálogo introduciendo el tema de las direcciones. Pero en este caso, el salto fue legítimo (lícito) porque existía una necesidad práctica inmediata de hablar sobre las direcciones. Una vez que esta cuestión se zanjó, la conversación saltó nuevamente a la continuación de la discusión crítica. Incluso, aunque no haya habido ningún cierre formal del primer diálogo por parte de un director o un mediador, existía una buena razón para cerrar el primer diálogo y, puesto que podría ser reanudado sin ninguna pérdida real excepto por una pequeña inconveniencia, no hubo nada ilegítimo o sospecho en relación con el salto.

Algunos saltos dialécticos se definen y modelan cuando existe un *déplacement* de un tipo de diálogo por otro. En otros casos, se produce un salto gradual o *glissement* de un tipo de diálogo a otro. En algunos casos, los dos tipos de diálogos se superponen, y tenemos un diálogo de tipo mixto.

En muchos casos, tener un salto dialéctico a otro tipo de diálogo puede reforzar la calidad del diálogo original porque el segundo diálogo está funcionalmente relacionado con la argumentación del primer diálogo. Cuando existe tal relación funcional entre dos diálogos, decimos que un diálogo está *engarzado* en el otro. Algunos ejemplos

de este caso se encuentran en la sección 3.1. donde discutimos la investigación. Consideremos el caso de la apelación a la opinión de expertos durante el transcurso de una discusión crítica. Supongamos que un panel está teniendo una discusión acerca de si construir o no un nuevo reactor nuclear. Se consultan opiniones expertas sobre si los reactores nucleares son seguros o no. Aquí, el pedido y el uso inteligente de las opiniones de expertos podrían mejorar enormemente la discusión crítica.⁹⁰

En el caso 3.2., incluso aunque haya saltos de idas y vueltas entre dos tipos de diálogos, e incluso aunque estos saltos sean legítimos, no existe relación funcional entre los dos diálogos. Por lo tanto, el caso 3.2. no muestra un engarce de un diálogo en otro. Esto lleva a mostrar que no todo salto lícito es un engarce.

Algunos saltos de diálogos son bastante razonables y legítimos y no crean problemas o falacias. Algunos saltos dialécticos, sin embargo, son ilícitos, y estos saltos ilícitos frecuentemente se asocian con falacias informales. Para juzgar si un salto fue lícito o ilícito en un caso particular de argumentación, uno primero debe preguntar cuál se supone que fue el contexto original del diálogo. Después, uno tiene que identificar el nuevo contexto y preguntar si el salto fue lícito o ilícito mirando retrospectivamente y juzgando por las metas y estándares del contexto original. ¿Está el nuevo diálogo apoyando aquellas viejas metas, o al menos permitiendo que estas se cumplan, o bloqueándolas? ¿El salto fue acordado por los participantes originales del discurso, o incluso forzado por una de las partes? Estas son las clases de preguntas que necesitan responderse.

El primer salto dialéctico que ha ocurrido en el caso de la discusión sobre ética médica (líneas 68 a 73) en la sección 3.2., fue un tipo de salto que ocurrió dentro del diálogo de persuasión en sí mismo. El diálogo aún continúa siendo un diálogo de persuasión después del salto ocurrido, pero fue un tipo diferente de diálogo de persuasión. Todas las definiciones, asunciones y movimientos tuvieron que hacerse clara y explícitamente después de este salto. El diálogo se estrechó, y entonces se prestó una atención muy estricta a la formulación exacta

⁹⁰ Véase BARTH y KRABBE (1982) sobre procedimientos materiales y VAN EEMEREN y GROOTENDORST (1984) sobre procedimientos de prueba intersubjetiva.

de una afirmación y a los permisos para la retracción o cualificaciones que conciernen a cómo debía interpretarse lo que uno dijo previamente, lo cual volvió mucho menos permisivo al diálogo. En la frase de ajuste de la discusión, ambas partes fueron mucho más cuidadosas para formular sus contribuciones muy rigurosa y deliberadamente, por miedo a ser atacados por las implicaciones de lo que ellos dijeron, estando sujetos a interpretaciones hostiles, o incluso siendo acusados de inconsistencias de sus compromisos.

Las reglas básicas del diálogo de persuasión parecen mantenerse, desde antes y después del salto en esta instancia, pero el rigor con el que las reglas se interpretan y aplican —especialmente a la hora de efectuar inferencias a partir de compromisos— parece haber cambiado. Además, como avanzaremos en mostrar en el capítulo 4, algunas de las reglas del diálogo cambian significativamente su carácter a través de un proceso de ajuste, y el salto resultante a una estructura diferente de diálogo de persuasión altera la naturaleza del concepto mismo de compromiso.

La parte ajustada del diálogo está clara y funcionalmente relacionada con el diálogo principal. En el diálogo principal, varias aserciones se desafían y defienden mediante argumentos. La parte ajustada se concentra en la aserción de que Karl y Ethel tomaron la decisión correcta (línea 70). Bruce debe defender esta afirmación a la luz de la posición de Wilma, como se ha desarrollado entonces extensamente en el diálogo principal. De este modo, los compromisos en el segundo (ajustado) diálogo se originan en el diálogo principal. Asimismo, los resultados del segundo diálogo deberían trasladarse al diálogo principal, o contar con alguna influencia especificable sobre los compromisos en el diálogo principal.

En el diálogo principal existen, a medida que los saltos ocurren, muchas aserciones, argumentos y concesiones sobre ambas partes. La situación dialógica es bastante compleja, y la posibilidad de retracciones sencillas no avanza fácilmente. En este contexto puede ser una buena idea concentrarse sobre un tema particular por un tiempo —y no permitir retracciones— y razonarlo. No es difícil ver que el segundo diálogo puede extender la meta del diálogo principal. Por lo tanto, lo que tenemos aquí es un engarce de un tipo (subtipo) de diálogo de persuasión en otro. Al menos podría describirse y modelarse en ese modo.

Estos ejemplos de saltos brindados hasta aquí son saltos de un tipo de diálogo a otro. Discutiremos algunos ejemplos más de este tipo general de salto. Luego, discutiremos brevemente otros dos tipos de saltos: los *saltos internos* y los *cambios de tipos de diálogos*.

1. Los saltos de un tipo de diálogo a otro. Un diálogo complejo es un tipo de secuencia de diálogo compuesta por dos tipos distintos de diálogos; es decir, cuando existe un salto en una discusión desde un tipo de diálogo a otro. Por ejemplo, supongamos que el ministro socialista de finanzas del caso 2.6. avanza argumentando que las excepciones de impuesto del tipo de las que él se ha beneficiado deberían permitirse, al menos temporalmente, como aceptables y no deberían penalizarse. Supongamos que este ministro propone que, si sus críticos se abstuviesen de mover penalidades por estas excepciones, él se abstendría de poner un impuesto del que estos críticos se beneficiarían. En un caso como este, lo que ocurre es que ha habido un salto desde el diálogo de persuasión al tipo de diálogo de negociación (regateo).

Desde la perspectiva del diálogo de persuasión, este no es un movimiento permisible. Se podría acusar al ministro de haber incurrido en una falacia, ya que él reniega de su compromiso, en este caso de su carga de la prueba para su posición sobre la permisibilidad de las excepciones de impuestos. En el contexto de un diálogo de negociación, esto podría ser aceptable, pero desde la perspectiva del diálogo de persuasión podemos llamarla la *falacia del regateo*.

Característicamente, en el diálogo de negociación, uno puede proponer comerciar una concesión por otra. Pero en otros contextos de diálogo, esto podría estar enteramente fuera de lugar. El siguiente ejemplo ilustra un salto dialéctico desde una consulta a experto, a una negociación:

CASO 3.3. Un doctor recomienda que su paciente deje de fumar y de beber, ofreciéndole las razones médicas para esta recomendación.

Paciente: OK, voy a dejar de fumar, siempre y cuando me permita una copa de vino de vez en cuando.

En este caso el salto se produce desde un tipo principal de diálogo de búsqueda de información a otro tipo: la negociación. Por otra parte, es bastante similar a aquel del ministro que regatea. Uno solo debe reemplazar el término *recomienda* por *trata de convencer* y el caso

ilustrará la falacia del regateo nuevamente; es decir, nos mostraría un salto de un diálogo de persuasión a uno de negociación. Evidentemente, el estudio de las falacias hasta donde ellas están involucradas con los saltos que se mueven en un diálogo de persuasión, forma parte de un estudio más general de las transiciones ilícitas desde un contexto de diálogo a otro.

Los saltos de diálogo de negociación a la discusión crítica son comunes en las mediaciones por disputas de divorcio, donde los mediadores con frecuencia intentan alentar este tipo de saltos dialécticos porque pueden ser una dirección positiva que conduzca a un acuerdo constructivo. Por ejemplo, supongamos que una pareja que se está divorciando pelea por la custodia de su hijo. Puede ser muy positivo si el diálogo salta a una discusión crítica sobre cuán bien cada parte está equipada para cuidarlo. Si ambas partes trabajan, ¿quién está libre para cuidar al niño? ¿Quién es el mejor para proveer una vida estructurada al niño? ¿Quién ha demostrado el mayor interés y apoyo a la hora de cuidarlo y de pasar tiempo con el niño en el pasado? En lugar de tratar de “marcar puntos” en negociaciones inflexibles, los participantes ahora están formulando preguntas que pueden responderse más objetivamente mirando la evidencia. Comprometiéndose en una discusión crítica, llegan a un intercambio más desapasionado y menos personal, más alejado de la disputa. Por supuesto, en este tipo de caso, la disputa siempre está latente bajo la superficie de la discusión, y resulta muy fácil que el diálogo degenera en una secuencia de contra culpas y *ataques personales*.

Refiriéndonos de nuevo a la discusión de la extensión del caso 2.6., donde el ministro de finanzas comete la falacia del regateo, nótese que este tipo de caso también es interesante en relación con el *argumentum ad hominem*.⁹¹ Los críticos del ministro podrían acusarlo de desvío, parcialidad y auto-interés, afirmando que él ha abandonado el tema político como un discutiador desinteresado y ha presionado hacia una dirección a fin de apoyar sus propios intereses personales en el asunto. Tal crítica es una especie de ataque *ad hominem* que puede constituir un tipo legítimo de argumentación en algunos casos, aunque está notoriamente sujeto a las falacias y abusos. Por ende, para

⁹¹ WALTON (1985), (1987a), cap. 9, (1989b), cap. 6.

visualizar el *argumentum ad hominem* como un tipo de falacia informal, es crucial la habilidad de detectar y comprender un salto dialéctico. Esta falacia se discute con más detalle en la sección 3.4. más abajo.

En este caso, el salto es de un tipo de diálogo argumentativo (centrado en el conflicto) a otro. Pero en otros casos de diálogos complejos, el salto es de un tipo argumentativo de diálogo a un tipo diferente de evento de habla. Un ejemplo es un salto de un argumento a contar un chiste u otro tipo de broma que no tiene nada que ver con el argumento.

Otro ejemplo de salto de un tipo de diálogo a otro ya se ha mencionado; un debate político, por ejemplo, puede comenzar como un tipo de diálogo de persuasión y entonces cambia a una disputa, mientras que las presiones de los partidarios políticos priorizan una demanda de ganar impresionando a una audiencia más amplia.

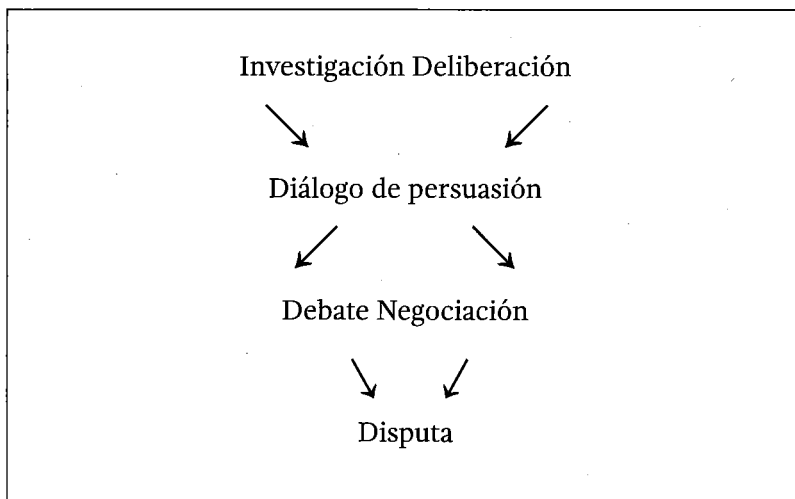
Puede ocurrir un *efecto de cascada* que genere múltiples saltos de un tipo de diálogo a otro. Por ejemplo, una integrante de un grupo de investigación puede creer que ya ha encontrado la verdad sobre el tema a tratar. Ella puede comenzar una discusión crítica para convencer a sus pares. Luego, los participantes en esta discusión crítica pueden hacer más y más patente la presencia de una audiencia más amplia. Por lo tanto, pueden tentarse a cometer ciertas falacias, tales como la apelación a las pasiones populares (*argumentum ad populum*) o ataques *ad hominem*. Pero estas son falacias solo desde la perspectiva del diálogo de persuasión. En una cierta etapa, uno debería decir que los participantes ya no se comprometen con un diálogo de persuasión, sino más bien en un debate. Los movimientos que fueron falaces desde la perspectiva anterior, pueden contar ahora como estrategias permisibles y aceptables.

Sin embargo, en la tabla 3.4., este no es el final de la historia. A medida que los participantes intensifican sus ataques *ad hominem*, haciéndolos más y más abusivos, ellos pueden incluso dejar de lado los estándares del debate eficiente y la cascada cae en una disputa personal. Típicamente, se olvidan entonces de su audiencia (¡una falacia sería en el contexto de un debate!). Y si continúan en el olvido, se alcanza una etapa en la que ya no tiene sentido decir que los participantes están involucrados en un debate. En este tipo de caso, el diálogo comienza como una investigación desapasionada y razonable sobre un tema, pero ahora se mueve hacia el nivel erístico de apelación

a las pasiones populares, ataques personales y recriminaciones, y de allí a una disputa completamente.

En la parte derecha de la tabla 3.4. se toma otra ruta. A medida que los participantes deliberan sobre el tema, ellos pueden hacerse más y más conscientes de las consecuencias prácticas de adoptar una determinada posición; pueden tomar ciertas posiciones y moverse hacia una discusión crítica. A continuación, pueden tentarse a moverse lejos de una discusión sobre el tema en sí mismo a una discusión de las ventajas y desventajas de cada uno de los que está involucrado. Esto puede seguir siendo nada más que un salto a otro diálogo de persuasión. Pero a medida que la preocupación por el resultado de la discusión se profundiza y opaca la preocupación por la calidad de la argumentación sobre la que se basa el resultado, los participantes pueden tentarse a recurrir a una súplica especial (*argumentum ad misericordiam*) y promesas (una forma de *argumentum ad baculum*). Por ende, un diálogo de persuasión puede transformarse en un diálogo de negociación. La negociación, nuevamente, cae como cascada desde un nivel dado de razonabilidad y toma un nivel de amenazas severas, y entonces degenera en una disputa.

Tabla 3.4.
Una cascada de saltos dialécticos



Hemos discutido un número de saltos que toman uno por uno los seis tipos principales de diálogos, o un tipo mixto, a otro (véase tabla 3.1.). Otro salto que tiene lugar dentro de uno y el mismo tipo principal, pero introduce otro subtipo de ese tipo principal es el siguiente ejemplo. Una discusión erística puede decaer en una disputa directa (dentro del tipo principal de *diálogo erístico*), o un entrevistador puede maniobrar una entrevista hasta una interrogación (dentro de un diálogo de búsqueda de información), o una discusión de medios-fines puede saltar hacia una discusión de los fines mismos (dentro de la “deliberación”). Dentro del tipo principal de diálogo de persuasión, ya hemos discutido un ejemplo de tal salto: el ajuste (líneas 68 a 73) exhibido en el caso de estudio de la discusión sobre ética médica. En este ejemplo, el tipo de diálogo —diálogo de persuasión— permanece siendo el mismo, pero el rigor y la calidad del diálogo cambian significativamente. Cuando este salto de ajuste es falaz, se denomina *puntilloso* o *tabla lógica*. Sin embargo, como mostrará el capítulo 4, tal salto no siempre es falaz o ilícito. Puede representar un salto legítimo desde un modo razonado de diálogo a otro modo igualmente razonado del mismo tipo de diálogo.

2. Los saltos internos. Los saltos internos son saltos dentro del mismo tipo de diálogo. Con tales saltos no hay ningún cambio del modelo normativo; las reglas y las metas continúan siendo las mismas. Mencionamos tres tipos.

El primer tipo de salto interno es el cambio de un conflicto simple a una disputa dentro de un diálogo de persuasión. En este tipo de salto, un participante cesa de cuestionar solo la tesis del otro participante y se transforma en un activo opositor de la misma. Lo que ha cambiado aquí es el punto de vista de la parte, y tal cambio puede alterar radicalmente la naturaleza de una persuasión u otro tipo de diálogo. Generalmente, podemos referirnos a tales saltos como *saltos o cambios de actitud*. Estos cambios pueden ser falaces o no dependiendo de hasta qué punto las reglas del diálogo permiten tales cambios de actitud.

Un segundo tipo de salto interno, es un cambio en el tema de un diálogo, significando un cambio en el problema que originalmente se concibió como el asunto a discutir en el diálogo. Este tipo de salto, que podemos llamar *cambio de tema*, tiene que ver con la relevancia

e irrelevancia de los actos de habla en el diálogo. El famoso reproche “estás cambiando de tema” señala las instancias falaces de este tipo de salto. Pero algunos cambios de tema están licenciados por las reglas, e incluso pedidos por las dinámicas internas de una discusión.

Un tercer tipo de salto interno, tiene que ver con tomar parte sobre un tema a medida que un argumento progresa. Por ejemplo, mientras dos partes en un diálogo de persuasión discuten un asunto, una tercera parte, que inicialmente se desempeñaba como un observador neutral, podría repentinamente intervenir y comenzar a tomar parte en la discusión apoyando activamente el punto de vista de una arista del asunto. Esto puede llamarse un *cambio de participación*.

3. Los cambios entre un diálogo a otro. En la sección 3.1., introducimos el concepto de un “sabor/perfil”. En el curso de un diálogo, los elementos pueden aparecer y desaparecer o cambiar de calidad; es decir, los elementos pueden cambiar. Por ejemplo, un diálogo de persuasión podría, por algún tiempo, proceder lógica y desapasionadamente, hasta que cierto énfasis introduce un sabor erístico. Esto no significa necesariamente que el diálogo de persuasión haya parado y que la erística haya tomado posesión. Pero incluso si no hay salto de tipo de diálogo, algo del erístico está mezclado en él. Volvamos al diálogo sobre ética médica, líneas 54 a 56, y notemos cómo el sabor erístico se introduce por la misma elección de palabras (“todas esas cuestiones médicas”). El diálogo, sin embargo, no salta a una discusión erística o disputa.

3.4. LOS CAMBIOS O SALTOS ILÍCITOS Y LAS FALACIAS

Un entendimiento más profundo de muchas de las llamadas falacias informales solo puede alcanzarse a través del estudio de lo que ellas característicamente implican en los saltos dialécticos.

El *argumentum ad populum*⁹², o jugar con los sentimientos populares, frecuentemente involucra un salto del diálogo de persuasión a un tipo de discurso descrito por Perelman y Olbrechts-Tyteca⁹³ como el *discurso epidictico*. En este tipo de discurso, la meta del hablante es obtener la adhesión de la audiencia a algunos ideales o valores

⁹² WALTON (1987a), pp. 33-38, (1989b), pp. 84-93.

⁹³ PERELMAN y OLBRECHTS-TYTECA (1976), pp. 62-68.

comunes. En el discurso epidíctico, en contraste con el diálogo de persuasión, no hay una tesis que deba mantenerse en duda por parte de la audiencia y ser argumentada por el orador. En cambio, el objetivo del orador es la exaltación de virtudes que él y su audiencia implícitamente comparten, incluso cuando las virtudes no hayan estado, o quizás no puedan estar, explícitamente formuladas como muchas tantas proposiciones. La meta de este tipo de discurso es fortalecer la adhesión a los valores, ya claramente sostenidos por el grupo, trayendo estos valores desde un nivel subconsciente y articulándolos de un modo emocionalmente conmovedor. Frases conmovedoras y poéticas son las usadas para evocar profundamente los valores sostenidos en este tipo de discurso. Por ejemplo, Ronald Reagan, en un discurso de marzo de 1985, describe a los *luchadores libres* de Nicaragua como “los equivalentes morales de los Padres Fundadores”. Este sólido trozo de discurso evocó íntima y profundamente los valores americanos en un discurso que apoyaba *los contra* en Nicaragua, haciendo una comparación memorable y conmovedora. Juzgada desde la perspectiva del discurso epidíctico, este paralelismo puede ser apropiado, o incluso inteligente. Mucho depende de la audiencia. Pero desde la perspectiva del diálogo de persuasión, puede al mismo tiempo constituir una falacia, concretamente, un salto ilícito a otro género, impidiendo el éxito del diálogo de persuasión original.

Otra falacia emocional es el *argumentum ad baculum*,⁹⁴ o apelación a la fuerza, que a menudo involucra el perfil de la disputa (pelea erística), mezclada en un diálogo de persuasión. Con frecuencia, el problema básico a la hora de resolver casos de argumentación *ad baculumes* es distinguir entre el acto de habla de un argumento (para persuadir) y el acto de habla de una amenaza, que es parte de una disputa erística.

Durante un tipo de diálogo de negociación, las amenazas y las apelaciones a la fuerza o sanciones son características. Sin embargo, si el contexto se supone que es aquel de una discusión crítica, el mismo tipo de argumentación que fue suficientemente apropiada en el contexto de negociación puede volverse altamente falaz. Estar abiertos a considerar con justicia los argumentos de ambas partes de un asunto

⁹⁴ WALTON (1987a), pp. 39-42 (1989b), pp. 93-101.

es muy importante en una discusión crítica. En este contexto, el uso del *argumentum ad baculum* siempre es altamente sospechoso y tiende a estar en desacuerdo con la discusión, porque es un modo de tratar de forzar el cierre de la libre expresión del punto de vista de una parte que es necesario para la discusión crítica.

CASO 3.4. El líder de un sindicato argumenta a favor de un aumento de salario. Él señala que los trabajadores pueden enojarse mucho si no reciben el aumento y pueden ir a huelga con consecuencias desastrosas para todos. El presidente del consejo directivo de la empresa asegura que, aunque él personalmente quisiese poder asegurar el aumento de salario, sus colegas del consejo directivo probablemente cerrarían pronto la empresa.

El problema con este caso es que el líder del sindicato es en sí mismo valioso de consideración. Sin embargo, este líder sindical será él mismo una voz importante cuando los trabajadores se reúnan para decidir sobre la huelga, de modo que también se observa un perfil de amenaza en el argumento, la cual es devuelta por el presidente del consejo. En este sentido, el contexto de la discusión crítica rápidamente se pierde. Las amenazas no solo pueden simplemente entremezclarse, sino que tomar el lugar de los argumentos.

Desde esta perspectiva, el *argumentum ad baculum* como un salto ilícito de un diálogo de persuasión a un diálogo de negociación, es solo un caso especial de falacia de regateo. Lo mismo se sostiene para el *argumentum ad misericordiam*, la apelación a la piedad cuando las súplicas ocupan el lugar de los argumentos. La falacia del regateo nuevamente, junto con otras falacias que sustituyen el argumento con otra cosa, es un caso especial de falacia de *abandono de la discusión* (es decir, del diálogo de persuasión).⁹⁵ Lo que estas falacias tienen en común es que quien se comprometa con una de ellas reniega de sus compromisos proposicionales originales (carga de la prueba, etc.) en el diálogo de persuasión por moverse a otro tipo de discurso.

No estamos implicando que un movimiento fuera del diálogo de persuasión siempre sea falaz; a veces puede ser mejor cerrar el diálogo

⁹⁵ Cf. FEARNSIDE y HOLTHER (1959), p. 132.

de persuasión y tratar de establecer el asunto por negociación u otro medio. El problema es que con frecuencia el diálogo de persuasión no se clausura adecuadamente y todos los saltos ocurren cuando ambas partes son conscientes de ello y acuerdan continuar con él.

Tampoco queremos sugerir que el movimiento hacia el diálogo de persuasión siempre implica una mejora, o nunca podría ser ilícito o falaz:

CASO 3.5. Esposa: Cocinaré si lavas los platos.

Esposo: ¿Por qué debería?

En este caso, la esposa está, presumiblemente, negociando sobre la división de tareas domésticas. El esposo salta a un desafío, pero no existe ninguna aserción que pueda desafiarse. Aun así, por el desafío en sí mismo, se crea la impresión de que existe una aserción a desafiarse; específicamente, que la esposa afirmó que el esposo debía lavar los platos (ella no lo hizo). La falacia se conoce como *hombre de paja*; es una creación ilícita de compromiso proposicional. El salto es desde una negociación a un diálogo de persuasión.

El *argumentum ad hominem* es una técnica de argumento usada para atacar la posición de alguien indicando cuestionamientos sobre el carácter o la situación personal de esa persona. El *ad hominem* personal o abusivo alega sobre el mal carácter en relación con la veracidad, o mal carácter moral en general. El *ad hominem* circunstancial alega una inconsistencia práctica entre la persona y sus circunstancias. Un tercer tipo de *ad hominem*, la variante parcial, alega que la persona cuenta con una agenda oculta o algo que ganar y, por lo tanto, no está siendo un argumentador honesto u objetivo.

Si un *ad hominem* es falaz o razonable, en un caso particular, depende del contexto del diálogo. Para un abogado realizar cargos sobre el mal carácter moral o el carácter de veracidad de un testigo de la parte contraria que él está interrogando en la corte, puede constituir un tipo razonable de argumentación *ad hominem*. Aun así, en la investigación científica, por ejemplo, criticar un argumento científico atacando personalmente al científico por su alegado mal carácter moral podría resultar inapropiado y falaz.

El argumento *ad hominem* es característico de la disputa, pues está bien adaptado a la meta de la discusión que incluye expresar quejas personales, concentrando la culpa en el mal carácter moral del oponente. El

ad hominem puede ser un argumento razonable cuando se lo usa en una discusión crítica, pero con frecuencia tiene una tendencia a desviarse, causando que la argumentación salte de un *glissement* a una disputa, a medida que el intercambio se torna más acalorado y personal. En tal caso, la falacia *ad hominem* puede ocurrir porque el argumento se suponía que originalmente era para una discusión crítica, y la disputa es un modo muy pobre e ineficiente de llevar a cabo las metas de una discusión crítica, quizás incluso bloqueándola totalmente.

Cuando los diferentes tipos de ataque *ad hominem* se producen en una discusión crítica, el alegato es que quien lo produce ha cambiado ilícita y encubiertamente a otro tipo de diálogo (negociación, por ejemplo). La acusación es que él solo está marcando una pretensión de mirar a ambos lados del asunto con una actitud abierta de búsqueda de la evidencia, y que él ha comenzado apuntalando la de su propio lado para beneficios personales. Por ejemplo, en una discusión crítica sobre el tema de la lluvia ácida, una parte acusa a la otra de ser un gran accionista en una compañía de carbón. El ataque *ad hominem* alega que él ya estaba decidido por lo que él nunca ingresó realmente (honestamente) a la discusión crítica en absoluto. Por lo general, con este tipo de argumento *ad hominem*, un salto alegado de un contexto de diálogo a otro está involucrado.

Los saltos que pueden ir de otro tipo de diálogo a una disputa (erística) siempre son peligrosos y a menudo ilícitos. Este tipo de saltos está estrechamente asociado con el *argumentum ad hominem*. Por ejemplo, la negociación entre el sindicato y el dirigente de Eastern Airlines, durante el periodo de huelga de 1989, cambió gradualmente desde un *glissement* a un diálogo de negociación y luego a un tipo de diálogo de disputa (erística).

CASO 3.6. Los sindicatos comenzaron a retratar a Frank Lorenzo, el jefe ejecutivo de la oficina de Eastern, como un símbolo de la gula y la impiedad. Después de que Lorenzo trató de disminuir costos recortando los salarios, el sindicato adoptó una táctica de hacerlo el tema de la disputa, retratándolo como un “autócrata brutal e inescrupuloso”. Esta aproximación fue tomada con entusiasmo por los empleados de Eastern que abuchearon y gritaron: “¡Ahí está la

pelota de baba!” cuando se les mostró una foto de Lorenzo.⁹⁶ Según un reporte en *Newsweek*, Lorenzo en realidad no merecía este tipo de trato; aunque se dijo que él era un tipo callado y tímido, no era bajo ninguna circunstancia la mala persona retratada en estos ataques. No obstante, a medida que estos ataques *ad hominem* escalaron, los trabajadores se tornaron más “obsesionados” con él, y “la pelea se hizo tan personal que cualquier posibilidad de compromiso se perdió”, de acuerdo con el *Newsweek*.⁹⁷

En este caso, el salto gradual a la disputa forzado por una de las partes, eventualmente destruyó las posibilidades de negociación constructiva en el tiempo enfrentándose realmente al problema. El resultado fue un prolongado punto muerto y la compañía se fue a banca rota.

El *argumentum ad ignorantiam*⁹⁸ es un tipo de argumentación que involucra cambio de la carga de la prueba en el diálogo. Esto puede involucrar un salto de un diálogo de persuasión a otro. En algunos casos puede consistir en hacer una disputa a partir de un conflicto de opinión simple:

CASO 3.7. Esposa: Deberías lavar los platos.

Esposo: ¿Por qué debería?

Esposa: ¿Por qué no deberías?

En este caso hubo un salto desde un diálogo de persuasión que se centraba en un conflicto único y simple (solo hay una proposición en disputa y solo la esposa tiene la carga de la prueba) a una disputa en la que el esposo también tiene la carga de la prueba. El movimiento de la mujer es presumiblemente falaz desde la perspectiva del primer diálogo de persuasión. Puede fácilmente conducir a una infinitamente larga serie de intercambios del mismo tipo, hasta que una de las partes acepte su carga de la prueba. Esta falacia de un *argumentum ad ignorantiam*, en este tipo de caso, consiste en la introducción ilícita de un compromiso proposicional y un salto ilícito a otro diálogo de persuasión.

⁹⁶ John Schwartz, Erik Calonijs, David L. Gonzalez, y Frank Gibney Jr., “A Boss They Love to Hate”, *Newsweek*, 20 de marzo de 1989, 20-24.

⁹⁷ *Ibid.*, p. 24.

⁹⁸ WOODS y WALTON (1978b). Walton (1989b), pp. 43-49.

En otros casos, el *argumentum ad ignorantiam* es una falacia de la conclusión equivocada, que involucra el salto de un contexto de diálogo práctico (guiado a la acción) hacia un contexto de investigación. La falacia aquí es aquella de requerir un alto estándar de prueba para una conclusión en la que el contexto adecuado para un diálogo práctico (guiado a la acción) necesite solo una presunción plausible como una conclusión apropiada en relación con un problema práctico.

CASO 3.8. No existe evidencia de que la pentacloronitrobencina sea peligrosa para los seres humanos.

Robinson⁹⁹ argumenta que este caso es un *argumentum ad ignorantiam* falaz porque es injusto inferir la conclusión de que la pentacloronitrobencina no es peligrosa para los seres humanos, en virtud de una premisa tácita de que “se han buscado las malas consecuencias y se hubiesen observado de haber ocurrido”. Pero mucho depende del contexto del diálogo. Si el diálogo es de investigación, la afirmación en el caso 3.8. podría ser la conclusión, respaldada por hallazgos cuidadosos. Pero entonces, de nuevo, no sabemos esto hasta que se provea más información. El mismo enunciado podría haber sido hecho por un médico que está a punto de usar la pentacloronitrobencina para salvar a un paciente en una emergencia médica.

Otra falacia que vale la pena apuntar en conexión con esto, es la falacia de las *muchas preguntas* que característicamente, en muchos casos, involucra un cambio de perfil del diálogo de persuasión a la interrogación. En lugar de permitir a quien responde desafiar las presunciones de las preguntas, en un orden apropiado y razonable para el diálogo de persuasión, quien pregunta cambia a un modo forzado (de sí o no) de interrogación.

La falacia de las muchas preguntas es muy sensible a los contextos de diálogo. La pregunta “¿has dejado de golpear a tu mujer?” podría no ser falaz si un abogado la formula en un interrogatorio en un juicio a una persona que justo previamente admitió haber golpeado a su esposa en el pasado.¹⁰⁰ Por supuesto, en otro contexto, formular este tipo de preguntas podría ser con justicia juzgado como falaz. Depende

⁹⁹ ROBINSON (1971), p. 107.

¹⁰⁰ WALTON (1989a), cap. 2, esp. p. 61.

del contexto del diálogo si formular tal pregunta resulta falaz o no. En concreto, depende de los compromisos previos de quien responde en la secuencia previa del diálogo en un caso dado.

El *argumentum ad verecundiam* se trata usualmente como una falacia, pero muchas apelaciones a la opinión de expertos en la argumentación son bastante razonables como argumentos, siempre que el contexto de diálogo sea apropiado. Por lo general, con la argumentación *ad verecundiam*, hay cuatro participantes y tres contextos del diálogo involucrados; es una situación de diálogo mixto. Dos participantes principales se comprometen en una discusión crítica, y uno acusa al otro de no prestar suficiente atención a la opinión de experto que él (la primera parte) ha traído para apoyar su línea argumentativa. Este presupuesto se encuentra en un segundo intercambio de diálogo entre una parte participante y alguna fuente experta que ha sido consultada o interpretada por esta parte para la discusión crítica. Esta parte está alegando que su oponente en la discusión crítica no ha sido adecuadamente respetuoso de la autoridad que se ha consultado y está, por lo tanto, modestamente diciendo que él “sabe más” que el experto. Esta primera parte está por ende apelando a la cuarta parte, la audiencia, argumentando que ellos no deberían aceptar seriamente los argumentos de esta segunda parte porque, después de todo, él es una persona que es tan poco modesta y sabia que piensa que sabe más que los expertos.¹⁰¹ Por lo tanto, el tercer contexto de diálogo es el diálogo entre alguna cuarta parte, audiencia más amplia, y los dos participantes originales que están compitiendo para persuadir a esta audiencia.

Generalmente, el diálogo de consulta a experto se mezcla con frecuencia con la discusión crítica en un modo que es un factor altamente positivo a la hora de apoyar las metas de la discusión crítica. Una discusión crítica sobre el tema de si los reactores nucleares son buenos o malos, por ejemplo, podría no necesariamente ser tan inteligente y reveladora si no tuviese el aporte de las opiniones de expertos mezcladas, como se anotó en la discusión de este tipo de engarce en la sección precedente.

¹⁰¹ WALTON (1989b), cap. 7.

El *argumentum ad verecundiam* se transforma en una falacia cuando ha habido un cambio ilícito de un diálogo de persuasión a un tipo de diálogo de búsqueda de información. Un participante trata al otro como un "alumno" que debería estar ansioso de aprender estos nuevos hechos en lugar de criticar lo que ha dicho un experto por medio de la formulación de preguntas críticas.

Se dice tradicionalmente que una falacia es un argumento que parece válido pero no lo es.¹⁰² Pero este eslogan necesita revisarse, al menos interpretarse de un modo especial. Por válido, no solo se debería querer significar validez deductiva (semántica); lo que debería referirse es el uso de una técnica de argumentación en un contexto de diálogo. Las técnicas de argumentación a las que nos hemos referido, tradicionalmente conocidas como falacias, pueden utilizarse razonablemente para apoyar las metas del diálogo en algunas cosas, y usadas falazmente como tácticas sofísticas para bloquear o subvertir las metas legítimas de un diálogo en otros casos. El trabajo es estudiar los usos de estas técnicas a fin de desarrollar criterios que ayuden a distinguir entre sus usos falaces y no falaces en casos particulares.

Por simulación de validez, debería querer decirse no solo lo que parece correcto a quien responde individualmente, sino también a quién se ha destinado el argumento particular. Esta explicación psicológica de la apariencia de validez debería ser rechazada. También habría que preocuparse por cuáles fueron los motivos de quien preguntó y quien respondió, y si él intentó engañar, que son requisitos a la hora de juzgar el uso de un argumento como falaz.

Dos factores con frecuencia hacen que los argumentos falaces parezcan válidos; es decir, ellos hacen efectivo el uso de tales técnicas en un diálogo, incluso cuando no es correcto. Uno es que, en muchos casos, se piensan los contextos como casos similares en muchos aspectos; estas técnicas de argumentación se usan correctamente para apoyar las metas legítimas del diálogo. El otro factor es que a menudo hay un salto dialéctico involuclado. El uso de esta técnica particular podría ser bastante inapropiado e incorrecto en un tipo de diálogo, ya que correría bastante en contra de los objetivos de ese diálogo. No establecido abiertamente o acordado por ambas partes,

¹⁰² HAMBLIN (1970), p. 12.

el argumento incorrecto puede parecer correcto en la superficie para quien responde u observa críticamente.

La visión de las falacias que surge de este análisis puede no ser popular, porque ubica una seria carga de la prueba en el potencial crítico a quien debe declarar falaces los argumentos. Él ya no puede simplemente declarar: “Ajá, ese es un *argumentum ad hominem*, por lo tanto, es falaz” o “Esa es una apelación a la autoridad; por lo tanto, es una falacia”. Puesto que los usos de estas técnicas argumentativas a veces pueden ser bastante razonables en algunos tipos de diálogos, incumbe al crítico mostrar por qué son falaces en un caso particular. Esto coloca una seria carga de la prueba sobre el crítico para apoyar una acusación de falacia citando evidencia de dos tipos: (1) evidencia textual dado del discurso en un caso particular, y (2) evidencia contextual que muestre el tipo de diálogo que está involucrado, incluyendo la existencia de saltos dialécticos.

Resulta importante identificar el tipo de diálogo en el que se supone que los participantes estaban comprometidos y los compromisos de los participantes, como se reveló a través de sus actos de habla como intercambios verbales en el diálogo. Pero, los compromisos no son creencias o motivos (entidades psicológicas) de los participantes; los compromisos se insertan en los depósitos de compromisos de los participantes en un diálogo en virtud de las reglas de ese diálogo.

En nuestra visión, muchas falacias son saltos ilícitos de un tipo de diálogo a otro. Pero puede formularse la pregunta de si uno se ha salido del alcance de las reglas de un cierto tipo de diálogo; ¿cómo puede uno todavía estar obligado a adherirse a ellas? En otras palabras, ¿cómo podemos acusar de uso falaz a alguien, una vez que esa persona ha optado por abandonar, digamos, el diálogo de persuasión? Parece ya no tener sentido aplicar las normas que pertenecen a este tipo de diálogo.

Sin embargo, esta pregunta está mal concebida. Uno también puede preguntarse cómo puede decirse que un ladrón ha cometido un crimen si él usa la excusa de que ha abandonado el sistema legal convencional. En efecto, los terroristas a menudo claman este tipo de excusas.

Cuando se ha cometido una falacia, puede que no sea falaz a partir de las normas del nuevo tipo de diálogo en el que uno ha entrado. La acción del ladrón, por ejemplo, puede ser aprobada por los “códigos

del inframundo". Incluso, aunque el movimiento pueda parecer bien desde esta perspectiva, aún puede describirse como un error desde el punto de vista de las normas del tipo de diálogo original; se puede decir que el perpetrador ha renegado de algún compromiso que él tenía en el tipo de diálogo original. Por ejemplo, puede haber una carga de la prueba no satisfecha o una pregunta no respondida. Y las otras partes se justifican al demandar que esta parte satisfaga el compromiso en el tipo de diálogo original.

3.5 PROBLEMAS A RESOLVER

Hemos discutido brevemente solo aquellos tipos de diálogos que interfieren inmediatamente con el diálogo de persuasión. En realidad, existe todo un campo de estudio aquí que incluye muchos otros tipos de diálogos. Muchos otros tipos mixtos podrían aducirse (demos únicamente tres ejemplos). La utilidad del concepto de *compromiso* no se restringe al área que estudiamos. Por ejemplo, el funcionamiento de los compromisos en la negociación debería compararse con su funcionamiento en los diálogos de persuasión. El compromiso es un concepto central en el modelo normativo de diálogo de negociación dado por Donohue y resulta instructivo comparar su uso del concepto con el análisis que proveímos en el capítulo 3.¹⁰³

Se necesita más aclaración de los conceptos relacionados con las varias actitudes de diálogos, tales como *duda crítica*. Van Eemeren y Grootendorst definen una *duda crítica* como una actitud que una parte tiene en una discusión crítica hacia la actitud de la otra parte.¹⁰⁴ Walton discute diferentes modos de definir *duda crítica*, y luego define *parcialidad* en la argumentación como una especie de falla de la duda crítica.¹⁰⁵ Es un problema interesante tratar de definir *parcialidad* de un argumento en relación con el compromiso en el diálogo y también intentar trazar criterios empíricos que podrían usarse para identificar la parcialidad en un determinado argumento.

¹⁰³ DONOHUE (1981).

¹⁰⁴ VAN EEMEREN y GROOTENDORST (1984), p. 81.

¹⁰⁵ WALTON (1991a).

Todavía falta por investigarse si *sabor-perfil* es un concepto viable para el uso en la descripción sistemática de diálogos y delinear criterios empíricos para identificar cambios de *perfil* en casos dados.

La distinción entre *déplacement* y *glissement* implica una aproximación al estudio posterior de los saltos dialécticos. De cualquier modo, por la siguiente razón no creemos haber agotado el tema de los saltos y las falacias como saltos ilícitos: todavía precisaremos reglas de procedimiento que puedan ayudar a juzgar varios tipos de saltos y a evaluar su condición de falaz.

Resultará útil recolectar más casos de saltos; por ejemplo, saltos desde una discusión crítica a una disputa (erística), a fin de estudiar los diferentes modos en los que estos saltos:

- 1) Pueden tener lugar
- 2) Pueden ser difíciles de resistir, y
- 3) Pueden engañar a los participantes a ser inconscientes de su existencia y, por lo tanto,
- 4) Permitir que ellos cometan falacias

El *ad hominem* con frecuencia es un indicador clave de los saltos a la disputa y más estudios de caso sobre esta falacia serían útiles para entender mejor cómo algunos saltos dialécticos muy significativos operan en la práctica.

3.6. SUMARIO

Cada uno de los tipos principales de diálogo delineados en la tabla 3.1., y sistemáticamente bosquejados en la tabla 3.2. —diálogo de persuasión, investigación, negociación, deliberación, búsqueda de información y erístico— se caracteriza principalmente por su situación inicial y su meta principal. Existe solo una noción fuerte del tipo de procedimientos que llevarán de una situación inicial al cumplimiento del objetivo del diálogo. Pero en un nivel más específico, los tipos de diálogos se dan como modelos normativos de diálogos, significando que ellos nos ofrecen modelos ideales que prescriben cómo uno debe actuar a fin de cumplir la meta de ese tipo de diálogo. Tales modelos normativos no pretenden ser descriptivos; por ejemplo, los modelos argumentativos no buscan describir cómo la gente efectivamente se comporta cuando argumenta.

En el diálogo de persuasión, la meta de cada participante es persuadir al otro participante de que su tesis es verdadera (su punto de vista es correcto), usando solo los compromisos de la otra parte como premisas de argumentos para este propósito. Por lo tanto, en un diálogo de persuasión, resulta crucial no solo que los participantes asuman turnos, sino también que ellos se escuchen entre sí y ganen una comprensión adecuada de cuáles son realmente los compromisos de la otra parte. Además, ellos deben usar esta información y mantenerla en sus argumentos.

Los subtipos de diálogos de persuasión pueden clasificarse de acuerdo con cinco criterios:

- 1) El tipo de conflicto inicial
- 2) La naturaleza del tema a discutir
- 3) El grado de rigidez de las reglas
- 4) La precisión de la descripción de los procedimientos del diálogo
- 5) Las mezclas de otros tipos de diálogos

Cada diálogo de persuasión se basa en un conflicto inicial de opiniones, pero estos conflictos pueden ser de varios tipos. En un conflicto simple, solo una de las partes tiene una tesis positiva a defender, la otra parte está siendo meramente un cuestionador crítico, sin haber expresado un punto de vista positivo propio. En un conflicto de opiniones contrarias, ambas partes cuentan con una tesis a defender, y estas tesis son contrarias.

En todos los tipos de diálogo, ambas partes idealmente tienen conjunto registrado de sus compromisos individuales en cualquier punto dado en el que ha progresado el diálogo, llamado el *depósito de compromisos* del participante. Esto, por supuesto, es un ideal normativo que a menudo no se encuentra en conversaciones cotidianas de la “vida real”, pues los argumentadores con frecuencia olvidan sus compromisos, o incluso niegan haberlos efectuado, y ningún registro de lo que realmente ocurrió puede estar disponible para el escrutinio. Sin embargo, el compromiso es un ideal vital a la hora de juzgar la argumentación como falaz o no falaz en un determinado caso. Desafortunadamente, en muchos casos, no se brinda contexto de diálogo suficiente para conducir a una base sólida de evidencia textual a fin de determinar si algo es un compromiso de un argumentador o no.

El diálogo de persuasión, como un instrumento de resolución de conflicto, es un tipo de marco de consideración del balance de la argumentación en el que el participante que tiene el argumento más fuerte —es decir, cumple exitosamente con la carga de la prueba— es quien triunfa a la hora de alcanzar su meta. Esto está para decidir el resultado del diálogo. La investigación, por el contrario, no comienza a partir de un conflicto de opiniones sino de una situación problemática en la que ningún participante ha tomado una posición particular. Tiene la meta de usar las premisas que pueden establecerse sólidamente de modo que, esperanzadoramente, no habrá necesidad de subsecuentes retracciones para probar una posición que proveería una solución al problema o, alternativamente, para mostrar de forma definitiva que tal proposición no puede encontrarse o no puede probarse, a partir de lo que se sabe. Por ello, la investigación tiene la muy importante propiedad cumulativa de moverse hacia adelante sin que idealmente exista ninguna retracción en absoluto.

A diferencia de la investigación, la deliberación no se basa en premisas que pueden conocerse verdaderas o firmemente establecidas. La deliberación se preocupa de cómo actuar con más prudencia tratando de visualizar el futuro y las consecuencias plausibles de las acciones futuras. La deliberación siempre involucra especulación y conjeturas plausibles, basadas en las asunciones que están sujetas al cambio a medida que pase el tiempo y nueva información ingrese en consideración.

El diálogo de búsqueda de información surge de una situación en la que una parte tiene un conocimiento o información y la otra parte quiere o necesita adquirirla, y posiblemente también para hacerla disponible a otros. El diálogo de consulta a expertos es un subtipo muy importante de diálogo de búsqueda de información, siendo la entrevista y el interrogatorio otros subtipos.

La disputa es un subtipo de diálogo erístico en el que ambos lados, como resultado de un reclamo oculto, repentinamente se atacan entre ellos en un modo hostil. Como modelo normativo para la argumentación, la disputa no es muy positiva. Pero la disputa no es enteramente inútil como tipo de diálogo, ya que permite la expresión de los sentimientos que de otra forma no serían enunciados normalmente en la conversación cotidiana. Este proceso puede, en algunos casos, conducir a solidificar las relaciones humanas provocando que

los participantes se hagan más sensibles a los sentimientos más profundos de cada uno. En otros casos, sin embargo, la disputa puede ser altamente destructiva y un salto a otro tipo de diálogo a una disputa es, en efecto, la base subyacente de alguna de las falacias más serias.

Los tres tipos mixtos de diálogos son los debates, las reuniones de comité y el diálogo socrático. Cada uno es una mezcla de los dos o más tipos que normativamente están más fundamentados de los diálogos analizados previamente.

La discusión sobre ética médica es un tipo realista de ejemplo de un argumento que ejemplifica muchos de los rasgos del diálogo de persuasión. Aunque es un ejemplo con justificación bastante simple, en muchos aspectos posee un número de características que lo hacen ser no trivial a la hora del análisis. En líneas generales, los participantes son razonables y cooperativos, pero en algunos puntos, ellos cometen algunos errores interesantes y tratan de atacar a la otra parte en un modo negativo. Esta discusión es el caso central para nuestro análisis del compromiso en el diálogo, y continuaremos refiriéndonos a ella en el capítulo 4.

Un salto dialéctico es un cambio de contexto (tipo, asunto o escenario) del diálogo durante una conversación, de un tipo de diálogo a otro. Algunos saltos tienen lugar de forma rápida, por medio de un *déplacement* en un diálogo, mientras en otros casos el salto es gradual, un *glissement*.

En algunos casos, el salto es constructivo, está acordado por todas las partes, y es un salto lícito. El segundo diálogo puede incluso relacionarse funcionalmente con la meta del diálogo original, en cuyo caso hablamos de un "diálogo engarzado". En otros casos, el salto se encubre, o es inapropiado, y es un tipo ilícito de salto. Los saltos ilícitos en el contexto del diálogo argumentativo se asocian frecuentemente con falacias. La falacia del regateo, por ejemplo, ocurre en un tipo de caso que supone que los participantes originalmente están comprometidos en un diálogo de persuasión, pero luego el diálogo salta ilícitamente a la negociación durante el curso del mismo intercambio.

Un efecto de cascada ocurre cuando hay una serie de saltos de un tipo de diálogo a otro, y luego a otro, y así. Por ejemplo, una discusión crítica puede saltar a una negociación, y de una negociación saltar a una disputa.

En algunos casos, el salto es de un tipo de diálogo a otro, pero en otros casos es interno; el tipo de diálogo continúa igual, pero hay un cambio o salto en su asunto o escenario. Un tipo de salto a otro tipo de diálogo (aunque no a otro tipo *principal* de diálogo) es un ajuste de un diálogo de persuasión, cuya argumentación se vuelve marcadamente menos permisiva y más rigurosa y exacta en la naturaleza y las clases de movimientos permitidos.

Los saltos internos en un diálogo pueden ser saltos de actitud, en los que la actitud de un participante cambia, digamos desde meramente cuestionar una tesis a oponerse activamente a ella. También puede haber saltos de temas. Esto tiene que ver con la relevancia dialéctica de la argumentación. Los saltos de participación ocurren cuando los participantes reales en el diálogo cambian durante el curso de una conversación en desarrollo.

Otro tipo de salto es un salto de perfil. Básicamente, un tipo de diálogo continúa siendo el mismo, pero elementos de otros tipos de diálogos comienzan a introducirse hasta un nivel bastante notable.

Varias falacias tradicionales pueden verse desde la perspectiva de los saltos dialécticos. El *argumentum ad populum*, o jugar con los sentimientos populares (a veces denominado “apelación a la muchedumbre”), se asocia con un salto del diálogo de persuasión al diálogo epidíctico, un tipo de discurso exhortativo usado para aumentar la adhesión de una audiencia a los valores comunes o ideales que ellos comparten con el hablante. El *argumentum ad baculum*, o apelación a la fuerza, se asocia con saltos desde el diálogo de persuasión al diálogo de negociación, o en otros casos, incluso a la disputa.

El *argumentum ad hominem* o argumento de ataque personal se asocia con la disputa generalmente, y cuando este tipo de argumento se usa falazmente hay un subyacente salto dialéctico de un tipo de diálogo; por ejemplo, una discusión crítica a la disputa.

El tipo parcial de ataque *ad hominem* se basa en el alegato de que un participante en una discusión crítica (de nuevo) ha cambiado el contexto por aquel de un diálogo de negociación.

El *argumentum ad ignorantiam*, o argumento por ignorancia, se asocia con un salto interno de actitud donde una parte trata de (ilícitamente, si el argumento es falaz) cambiar la carga de la prueba al oponente.

La falacia de las muchas preguntas es sensible al contexto del diálogo. Una pregunta del tipo: “¿Ya has dejado de evadir impuestos?”, podría no ser falaz si quien responde previamente ha concedido el punto en sus declaraciones de impuestos. Pero de otro modo, sí podría ser una táctica combativa para tratar de intimidar al destinatario a comprometerse él mismo con alguna proposición incriminatoria, forzándolo a hacer el esfuerzo de desafiar la legitimidad formulando tal pregunta dentro del tipo de diálogo en el que al argumentador se comprometió. Esta falacia involucra el cambio de perfil hacia una interrogación.

El uso de la opinión de expertos para apoyar los propios argumentos en el diálogo puede ser perfectamente legítimo y constructivo, pero característicamente se torna falaz cuando un participante en un diálogo de persuasión ilícitamente salta al diálogo de búsqueda de información, amenazando a la otra parte como pasivo o dócil receptor de la información, quien no debería ser tan osado como para realizar preguntas críticas (*argumentum ad verecundiam*).

En general, un elemento clave a la hora de juzgar una argumentación como falaz o no falaz, en un caso dado, es el contexto de diálogo que rodea al argumento, especialmente si un salto dialéctico ha ocurrido durante el curso de la argumentación.

Sistemas de reglas de diálogo

Hamblin y otros¹⁰⁶ han utilizado los depósitos de compromisos como dispositivos técnicos para mantener un registro de los compromisos de los argumentadores en el diálogo, como parte de un método para evaluar la argumentación. Pero, ¿de qué manera se incurre en, o retractan, compromisos es un fenómeno que involucra diversos factores? Tales como:

1. El tipo de movimiento (acto de habla) realizado, por ejemplo, una pregunta, un desafío, una aserción o un argumento,
2. El tipo de diálogo en el que el movimiento se ha efectuado,
3. La meta del diálogo,
4. El rol del hablante en el diálogo, y
5. Las reglas apropiadas para este tipo de diálogo.

Claramente, a fin de analizar el concepto de *compromiso* con más detenimiento, lo suficiente como para transformarlo en un componente clave en una teoría práctica de la argumentación, se necesita establecer un marco teórico de reglas del diálogo. La meta de este capítulo es cumplir ese objetivo. Al hacerlo, nos volcamos

¹⁰⁶ HAMBLIN (1970), cap. 8; cf. el juego CBV en WALTON (1984), p. 2552 ff. LORENZEN y LORENZ (1978); cf. el sistema dialéctico $C \wedge D$ en BARTH y KRABBE (1982), p. 94.

a una aproximación más sistemática del diálogo como un conjunto explícitamente formulado de reglas que proveen de un modelo normativo para un contexto particular de discusión. Se presentan reglas para dos tipos de diálogos de persuasión, y se muestra cómo el caso de estudio sobre ética médica contiene un salto desde un tipo de diálogo de persuasión hacia otro.

En la sección 4.1., aprovechamos este caso de estudio para una discusión preliminar sobre la necesidad de dos tipos de diálogos distintos. La sección 4.2., presenta algunos preliminares técnicos a fin de preparar al lector para la formulación de ejemplos formales en las secciones subsiguientes. Las secciones 4.3. y 4.4. se concentran en un tipo de diálogo de persuasión, en sus características generales, y en su aproximación al compromiso. Las reglas para sistemas específicos de estos tipos también se formularán. En la sección 4.5., los dos tipos se integran en un tipo complejo de diálogo de persuasión.

4.1. AJUSTE Y COMPROMISOS OCULTOS

En el diálogo de caso de estudio sobre ética médica (capítulo 3), había un salto dialéctico interno; un ajuste desde una fase del diálogo compleja a otra. Este ajuste necesita estar reflejado en las reglas del diálogo apropiadas para cada fase.

La primera fase del diálogo fue un diálogo de persuasión entre Bruce y Wilma sobre el asunto específico de si la decisión de Karl y Ethel de proseguir con el nacimiento de su bebé fue o no una decisión acertada. En el argumento extenso de Wilma, desde las líneas 33 a 42, comenzamos a observar sus compromisos fundamentales más profundos sobre el tema en cuestión. Ella considera el tema desde el punto de vista de las obligaciones profesionales del médico. Bruce parece sentirse amenazado por esta dirección que ha tomado el argumento y, en defensa, adopta un tipo de estilo socrático para atacar los compromisos de Wilma. Como resultado, el diálogo comienza a ajustarse.

Cuando comienza la fase de ajuste, los argumentos de ambos participantes abandonan la causa probatoria y se desplazan hacia la posición subyacente, más profunda de la contra-parte. Alrededor de la línea 72 y subsiguiente, los argumentos de ambos participantes se centran más en la formulación exacta y en las implicaciones de los actos de habla explícitos y específicos de la otra parte. Wilma avanza contraejemplos para las afirmaciones enunciadas por Bruce, y Bruce

se vuelve mucho más defensivo tratando de postular lo que quiere decir con algo más de cuidado y precisión.

Este salto representa un cambio significativo en la estructura subyacente de las reglas de diálogo. Antes de esto, Bruce y Wilma estuvieron tratando de probar y descubrir las posiciones generales subyacentes de cada uno de ellos, tratando de sacar a la luz lo que la otra parte sentía como principios importantes en cuestión.

Pero luego de este salto, el objetivo de probar la posición más profunda de la otra parte sobre el asunto queda relegado a un segundo plano. Lo que ahora se torna importante es qué proposiciones de los actos de habla previos de cada uno de los participantes explícitamente los comprometen, ya sea directamente o por implicaciones lógicas, y cómo estos compromisos explícitos y sus implicaciones están abiertos a ser debilitados o refutados por la otra parte, a través de encontrar contraejemplos, inconsistencias, y otra evidencia de debilidad o equivocación en ellas.

Más tarde (alrededor de la línea 100), la discusión se relaja de nuevo, una vez que el ajuste pasa, y el diálogo vuelve a la forma más laxa de una discusión en la que, nuevamente, la posición subyacente y más profunda de cada una de las partes comienza a emerger. Después de ese punto, el diálogo se focaliza menos en atacar las aserciones explícitas que en relacionar los compromisos superficiales de un argumentador con sus compromisos más profundos y menos explícitos sobre el asunto.

Por ende, hay dos tipos de diálogos muy distintos involucrados en este diálogo de estudio de caso sobre ética médica. En el ajuste del diálogo, cada parte cuestiona o ataca los argumentos de la otra parte enfocando la formulación exacta de los compromisos franca y abiertamente dados por esa persona. En el tipo de diálogo más laxo, los compromisos abiertos se ponen en relación con los compromisos más profundos y ocultos que, se presume, descansan en la base de los compromisos abiertos de la otra parte.

Podríamos hacer esta distinción diciendo que los depósitos de compromisos de cada participante se dividen en dos conjuntos: un lado de compromisos abiertos y expresados en el diálogo y un lado oculto de compromisos que están “velados” o son solo parcialmente aparentes a un participante en la discusión. Estos compromisos ocultos existen como proposiciones en el depósito de compromiso de un

participante, aunque ellos a menudo no se conocen explícitamente, sobre la base de los actos de habla avanzados por ese participante en el curso de un diálogo.

Cómo un compromiso oculto se usa para cuestionar un argumento también se ilustra en el caso 2.4., cuando Bob critica el argumento de George de que la oficina de correos debería estar en manos de una empresa privada, cuestionando la consistencia de este compromiso con el presunto compromiso que George tiene con el socialismo. Las implicaciones precisas del compromiso político más general, subyacente, en relación con el tema del manejo de la oficina de correos no están claras; es un compromiso oculto. Pero hay una presunción de inconsistencia entre esto y el argumento explícito de George. Esta crea bastante tensión para orientar la carga de la prueba sobre el lado de la argumentación de George y dejarla abierta a cuestionamiento crítico.

Generalmente, en el diálogo de persuasión en las conversaciones cotidianas, mucho depende de cuáles realmente son los compromisos ocultos de un agente. Eso, por supuesto, es hasta cierto punto desconocido para ambas partes antes de que se efectúen movimientos para extraer inferencias sobre los compromisos ocultos ostensibles de un agente. Por ende, en cierta medida, el resultado de un diálogo se determina por factores externos al conocimiento explícito que los argumentadores tienen en el momento en el que ellos están cuestionando o avanzando otros actos de habla en una secuencia de diálogo.

El mejor modo de resolver choques de compromisos, en el caso de George, al igual que en los casos previos de Antígona y el Profesor G., es permitir a la persona en el dilema resolver el choque de acuerdo con cómo ella ve la relación entre sus compromisos claros y ocultos en ese punto del diálogo, en relación con el cuestionamiento crítico efectuado por la otra persona con la que ella está comprometida en un diálogo de persuasión. Lo que se necesita es un conjunto de reglas para un tipo permisivo de diálogo que permita un cierto tipo de libertad para reconsiderar los propios compromisos y posiblemente incluso para retractar alguno de ellos.

El principal problema con el manejo de un diálogo de persuasión, como la discusión del estudio de caso sobre ética médica, es proveer reglas justas y mecanismos para tratar las falacias, equivocaciones, confrontaciones y otras situaciones problemáticas que surgen a través de los cuestionamientos críticos de una parte a la posición de la

otra, mientras los compromisos ocultos comienzan a transformarse en compromisos claros a partir de los cuales el otro participante en el diálogo puede extraer conclusiones mediante inferencias lógicas. Aquí la retracción aumenta en importancia como un problema clave. Las reglas que gobiernan la retracción deberían ser razonablemente tolerantes y flexibles y, al mismo tiempo, ellas deben tener suficiente fuerza para permitir un estándar razonable de un compromiso de los participantes en relación con qué es fundamental para su posición sobre un asunto.

Esa, por supuesto, es la cuestión de la naturaleza vinculante de los compromisos discutidos en el capítulo 2. Cuán vinculante debería juzgarse un compromiso es justamente una cuestión de interpretación en cada caso particular. Pero, la cuestión debería juzgarse correctamente, en un caso particular, en relación con las reglas del diálogo que sean apropiadas para ese caso.

En un diálogo de persuasión, los compromisos son vinculantes en el sentido de que no satisfacer uno, o retractarlo inapropiadamente, causaría que el sujeto pierda o gane el juego de diálogo o sufra alguna pérdida de credibilidad, lo que significa que él no está haciéndolo bien en el diálogo. La vinculación aquí es una cuestión de grados y se determina mejor en un caso particular mediante las sanciones y las reglas de diálogo involucradas. Esta cuestión de grados debe juzgarse por el grado de rigor y la naturaleza de las reglas de compromiso apropiadas para un contexto particular de diálogo.

Para resolver este problema, introducimos dos tipos distintos de diálogo de persuasión, cada uno de los cuales tiene sus reglas distintivas. El tipo permisivo de diálogo de persuasión (DPP) admite un grado razonable de libertad, permitiendo movimientos y retracciones. El tipo riguroso de diálogo de persuasión (DPR) es mucho más restrictivo en ambos aspectos. El DPP es un juego al estilo de Hamblin y el DPR es un juego al estilo de Lorenzen (véase nota 1).

4.2. PRELIMINARES TÉCNICOS

Antes de que podamos proceder presentando definiciones de los sistemas dialécticos (juegos de diálogos) DPP y DRP, debemos introducir algunos conceptos más o menos técnicos necesarios para una formulación concisa de las reglas de estos sistemas. Introduci-

remos un lenguaje formal, L , y explicaremos qué queremos decir por un argumento básico y por una inferencia básica. La elección de este lenguaje particular L (que ocurre es un lenguaje “para” la lógica proposicional) es puramente convencional y orientado a servir a propósitos ilustrativos. Lo mismo se sostiene para nuestra elección de las reglas de inferencia. Conjuntamente, estas reglas constituyen un sistema deductivo incompleto para la lógica proposicional. La incompletud se orienta a reflejar la situación (muy probable) de que los discutidores, aunque aprovechen un lenguaje lógicamente rico y complejo (aquí, por propósitos ilustrativos, reemplazado por el lenguaje L) y un número de reglas de inferencia que pertenecen a ese lenguaje, están desfamiliarizados con cualquier sistema completo de reglas de inferencia para ese lenguaje.

Los partes fundamentales de L son los siguientes:

1. Un conjunto infinito de letras para las proposiciones: $P_0, P_1, P_2, \dots$
2. Cinco constantes lógicas: $\perp$ (una constante de absurdo que debe usarse para expresar la afirmación de que la posición de un oponente es absurda o inconsistente), $\neg$ (negación), $\wedge$ (conjunción), $\vee$ (disyunción); y $\rightarrow$ (condicional).
3. Dos símbolos auxiliares: $(,)$ (Paréntesis derecho e izquierdo).

El conjunto de sentencias atómicas comprenden las letras para las proposiciones y ' $\perp$ '. El conjunto de *sentencias* de L se define (por inducción) en el modo usual:

1. Cada sentencia atómica es una sentencia.
2. Si A, B son sentencias entonces $\neg A, (A \wedge B), (A \vee B), (A \rightarrow B)$. (Nótese que “ A ” y “ B ” no son proposiciones letras. No son incluso ni sentencias de L , sino variables lingüísticas utilizadas para hacer afirmaciones generales sobre sistemas de objetos).
3. Nada es una sentencia, a menos que pueda reconstruirse sobre la fuerza de (1) y (2).

La definición lógica estándar de un argumento estipularía que los argumentos son objetos sintácticos que consisten en un conjunto (posiblemente vacío) de sentencias de L , llamadas sus “premisas”, y una sentencia de L , llamada su “conclusión”. Esta concepción truncada del argumento ciertamente es insuficiente para las aspiraciones de la

lógica informal y la teoría de la argumentación.¹⁰⁷ Aun así necesitamos algo muy similar para el concepto estándar de argumento, bajo un nombre u otro, para nuestro propósito presente de describir ciertos tipos de dialécticas argumentativas. A fin de indicar nuestro acuerdo con los críticos de la concepción estándar, preferimos usar el término *argumento elemental*. Por ende, el término *argumento* se reserva para una concepción más rica y más pragmática.¹⁰⁸ Los argumentos elementales, entonces, serán nuestras partes básicas. Con ellas, un argumentador puede construir objetos sintácticos más complejos que llamaremos *argumentos básicos*. No pretendemos que este concepto de un argumento elemental sea un sustituto para la concepción más rica de argumento dado a entender previamente. Tampoco se supone que los argumentos básicos paguen esta cuenta. Por una razón simple; los argumentos básicos también son puramente objetos sintácticos.

Los argumentos elementarios son configuraciones de la forma:

$$\underbrace{R_1 \& \dots \& R_n}_{\downarrow} \quad (n \geq 1)$$

C

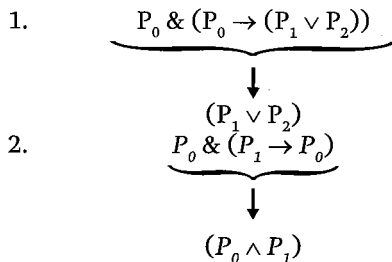
¹⁰⁷ No faltan críticos de la concepción truncada. TOULMIN (1958) argumenta a favor de un diseño más complejo de los argumentos, hoy en día conocido como “el modelo de Toulmin”. HAMBLIN (1970), cap. 7, critica el concepto tradicional desde la perspectiva de la teoría de la falacia, pero atribuye que hay “poco para ganar haciendo un asalto frontal sobre la pregunta de qué es un argumento”. En cambio, deberíamos “aproximarnos a él indirectamente discutiendo cómo se valoran y evalúan los argumentos” (p. 231). Él luego avanza con la discusión de los conjuntos aléticos, epistémicos y dialécticos de criterios. El próximo capítulo (cap. 8 sobre dialéctica formal) aclara el panorama para concepciones más ricas del argumento. Aún así la concepción truncada todavía está entre nosotros. De acuerdo con JOHNSON (1987), “los textos de lógica informal ofrecen al lector una concepción anémica del argumento, una que no difiere marcadamente de aquella que aparece (cuando lo hace) en otros textos introductorios estándares de lógica...” (p. 53). Él menciona a SCRIVEN (1976) como una excepción y a VAN EEMEREN y GROOTENDORST (1984) como representantes de una concepción de completa del argumento. En la actualidad, la terminología se ha vuelto bastante confusa. Tenemos “argumento”, “inferencia” e “implicaciones”. Cf. WALTON (1990b) para un bosquejo de las propuestas sobre cómo usar el término *razonamiento* y *argumento*.

¹⁰⁸ Cf. WALTON (1990b), p. 411: “Un *argumento* es un medio social y verbal de tratar de resolver, o al menos discutir con, un conflicto o diferencia que ha surgido o existe entre dos (o más) partes”.

Donde todas desde $R_1, \dots, R_n$ y C son sentencias de L . C se denomina *conclusión* de tal argumento elemental, y $R_1, \dots, R_n$ se denominan sus *premisas (razones)*. Tanto $R_1, \dots, R_n$ y C como la premisa implícita de garantía $(R_1 \wedge \dots \wedge R_n) \rightarrow C$, se llamarán *elementos* del argumento elemental. Nótese que los símbolos " R_1 ", " R_n " y C no son ellos mismos sentencias de L . Son variables lingüísticas que usamos para referirnos a las sentencias de L . Se encuentran ejemplos de argumentos elementales en la tabla 4.1.

Todo esto resulta muy familiar para los lectores de manuales de lógica. Cuestiones de validez siempre son completamente dejadas de lado en esta etapa. De igual modo lo son las cuestiones de relevancia. Existen, sin embargo, tres puntos en los que nos diferenciamos de la concepción estándar: primero, no permitimos un conjunto vacío de premisas; segundo, usamos el signo $\&$ para unir las premisas. Consecuentemente, tenemos dos tipos de conjunción: una dentro del lenguaje L ($\wedge$) y otra usada para unir las premisas ($\&$). Nótese que " $\&$ " no es en sí misma un símbolo de L y que uno no puede tener una " $\&$ " dentro del alcance de otra ocurrencia de " $\&$ ". El *ampersand* sirve como recordatorio de que las premisas en un argumento elemental se expresarán, donde quiera que el argumento se use efectivamente, razones conjuntas (y no independientes) para la conclusión. Finalmente, hay un aspecto geométrico en nuestra definición (y este no es estándar): la conclusión está *debajo* de las premisas y vinculada a ellas a través de una llave y una flecha. Las premisas están *sobre* la conclusión. En una palabra, los argumentos elementales son configuraciones.

Tabla 4.1.
Ejemplos de argumentos elementales



$$\begin{array}{c}
 3. \quad \underbrace{(P_1 \vee P_2) \& (P_1 \rightarrow P_0) \& (P_2 \rightarrow P_0)} \\
 \downarrow \\
 P_0 \\
 \\
 4. \quad \underbrace{(P_1 \vee P_2)} \\
 \downarrow \\
 (P_2 \vee P_1)
 \end{array}$$

Los argumentos básicos son estructuras de tres formas construidas por argumentos elementales en el siguiente modo:

1. Los argumentos elementales son argumentos básicos.
2. Si Δ es un argumento básico cuyas premisas $R_1, \dots, R_p, \dots, R_n$ y su conclusión C , $1 \leq i \leq n$, y si $Q_1, \dots, Q_m$ son cualquier sentencia de L , entonces la configuración Δ' , que uno obtiene escribiendo la siguiente configuración de premisas vinculadas y llaves y flechas:

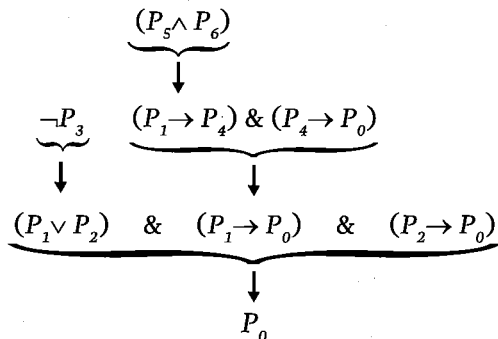
$$\underbrace{Q_1 \& \dots \& Q_m} \\
 \downarrow$$

sobre R_p , es de nuevo un argumento básico. Δ' tiene la misma conclusión, C , como Δ . Las premisas de Δ' son: $R_1, \dots, R_{i-1}, Q_1, \dots, Q_m, R_{i+1}, \dots, R_n$.

3. Nada más es un argumento básico.

La pretensión de esta definición (inductiva) es que los argumentos básicos son precisamente aquellas configuraciones que sean ellas mismas argumentos elementales o que puedan construirse a partir de argumentos elementales, en uno o más pasos, escribiendo nuevas premisas sobre otras antiguas. Los *elementos* de un argumento básico son los elementos de los argumentos elementales que este contenga. Las premisas de un argumento básico son sus premisas últimas; es decir, las sentencias de L que ocurren en posiciones donde ellas no tienen ninguna sentencia escrita sobre sí. La tabla 4.2. muestra un argumento básico construido en tres pasos a partir del tercer ejemplo de la tabla 4.1.

Tabla 4.2.
Argumento básico construido en tres pasos



En la tabla 4.2. las premisas son $\neg P_3$, $(P_5 \wedge P_6)$, $(P_4 \rightarrow P_0)$ y $(P_2 \rightarrow P_0)$, mientras que la conclusión es P_0 . Tales diagramas arbóreos (o similares) resultan familiares para los estudiantes de lógica informal o teoría de la argumentación como medios de representar la estructura de un argumento expresado en algún lenguaje natural. Además, no hemos incorporado una posibilidad de expresar razones independientes (argumentación convergente) en nuestra definición de los argumentos básicos. Un estudiante de lógica formal preferirá comparar nuestro argumento básico con los diagramas de deducción (por ejemplo, en un sistema estilo Gentzen de deducción natural). La notable diferencia es, por supuesto, que nosotros no estipulamos ninguna regla de deducción o inferencia y no podemos, por lo tanto, distinguir entre diagramas correctos e incorrectos. En la lógica formal (inferencial), una estructura que viola las reglas (de un cierto sistema) no se considera como una “deducción incorrecta”; directamente, ¡no es ni siquiera una deducción en ese sistema! Los argumentos básicos, por el contrario, pueden representarse por un discutidor a fin de defender una afirmación, ya sea que ellos se ajusten o no a algunas reglas de inferencia. Depende de la otra parte en la discusión aceptar o criticar las varias premisas y vínculos en el argumento.

Aún así, es enteramente plausible asumir que los discutidores comparten algunas reglas de lógica; esto quiere decir que algunos pasos formales en los argumentos básicos son, por acuerdo común, irrefutables. No existe ninguna razón para asumir que el sistema

constituido por estas reglas comunes esté completo. No existe tal cosa como una lógica completa para el lenguaje natural, y no hay prospectos de que se desarrolle una. Esta situación se refleja por la incorporación en nuestro sistema dialéctico de un sistema incompleto para la lógica proposicional que consiste en las siguientes reglas de inferencia:

$$\frac{A \ \& \ (A \rightarrow B)}{\downarrow} B$$

(MP, *Modus Ponens*)

$$\frac{\neg B \ \& \ (A \rightarrow B)}{\downarrow} \neg A$$

(MT, *Modus Tollens*)

$$\frac{(A \rightarrow B) \ \& \ (B \rightarrow C)}{\downarrow} (A \rightarrow C)$$

(SH, *Silogismo Hipotético*)

$$\frac{A \ \& \ B}{\downarrow} (A \wedge B)$$

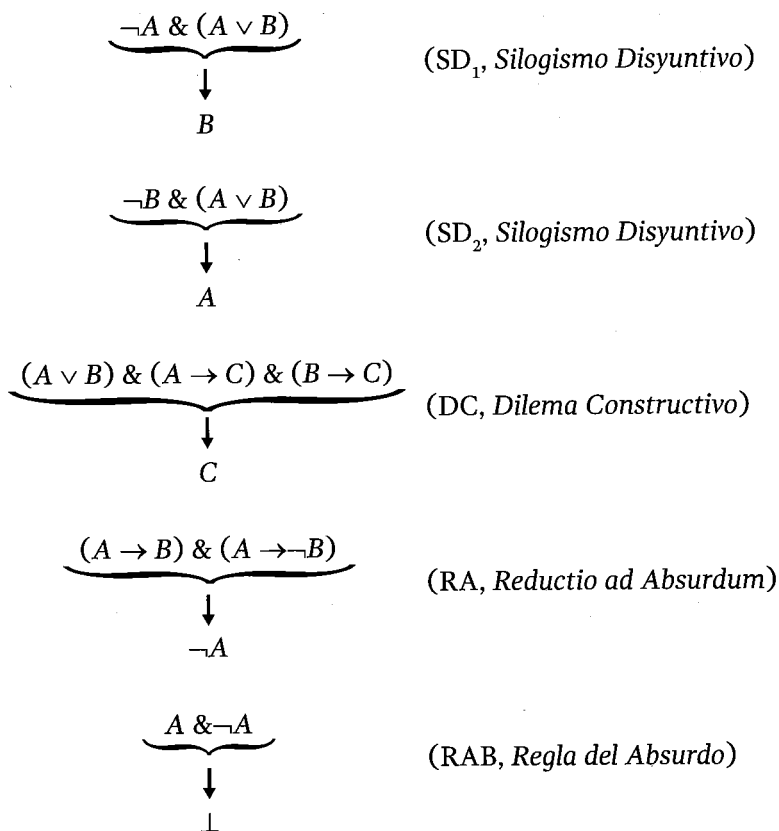
(CON, *Regla de conjunción*)

$$\frac{(A \wedge B)}{\downarrow} A$$

(SEPI, *Separación Izquierda*)

$$\frac{(A \wedge B)}{\downarrow} B$$

(SEPD, *Separación Derecha*)

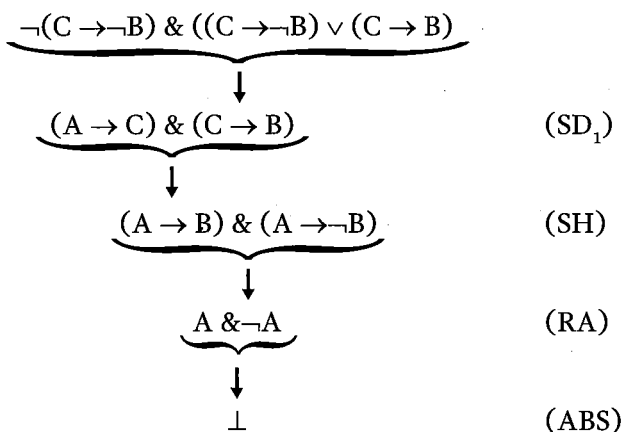


Una *inferencia elemental* es un argumento elemental que se atiene en su patrón a una de estas reglas de inferencia. Por ejemplo, en la tabla 4.1., el argumento elemental 1 es una inferencia elemental según MP, mientras que 3 es una inferencia elemental de acuerdo con CD, 2 y 4 no son inferencias elementales (incluso aunque 4 sea válido por estándares clásicos).

Una *inferencia básica* es un argumento básico tal que cada argumento complementario que comprende es una inferencia elemental. De modo que las inferencias básicas corresponden a lo que en lógica formal se denomina “deducciones” o “derivaciones”. Ambas infe-

rencias, elementales y básicas, son objetos puramente sintácticos. El simple término *inferencia* se reserva para nociones más pragmáticas; por ejemplo, para la acción de presentar una inferencia básica en un diálogo a fin de refutar al propio oponente. Un ejemplo de una inferencia básica que no es elemental se muestra en la tabla 4.3. Recordemos que “ $\perp$ ” expresa la afirmación de que la posición de un oponente es absurda o inconsistente. Claramente, esta inferencia podría servir para refutar al propio oponente si las premisas estuviesen entre sus compromisos.

Tabla 4.3.
Ejemplo de una inferencia básica que no es elemental



4.3. DIÁLOGO DE PERSUASIÓN PERMISIVO (DPP)

A continuación, se brindan dieciocho características o “reglas” que definen el tipo de diálogo de DPP. Llamamos a estas características “reglas”, entre comillas, porque estrictamente hablando, no son conjuntos de reglas de un juego de diálogo que definen cualquier juego específico como tal. Hablando con más adecuación, ellas con características del DPP como tipo general o formato de diálogo. Existe una multiplicidad de juegos de diálogo (con reglas específicas) que encajan en este tipo general. Más adelante, en la subsección 4.3.4. por

ejemplo, se define un juego de diálogo del tipo DPP, llamado DPP_0 , mediante el conjunto específico de reglas brindadas para él allí. Añadiendo o modificando reglas particulares de DPP_0 , pueden definirse juegos adicionales del tipo DPP, DPP_1 , DPP_2 , y así sucesivamente.

Resulta importante comenzar con una estructura simple y básica de los requisitos generales necesarios para abordar los problemas básicos de modelar los compromisos en el diálogo establecido en los primeros tres capítulos. Problemas más específicos, rasgos de los diálogos, falacias, etc., se manejan desarrollando cuidadosamente juegos regulados de diálogo que puedan adecuarse a esta descripción general.

4.3.1. Descripción general del diálogo de persuasión permisivo

En la descripción general a continuación, cada característica está dada en un número desde el 1 al 18. Bajo la afirmación de cada característica, se provee un comentario a fin de clarificar los rasgos o el modo en el que se han expresado.

1. Hay dos partes: Blanco (B) y Negro (N).

Comentario: hay dos participantes en un tipo permisivo de diálogo de persuasión (DPP), llamados “Blanco” y “Negro”, que hacen movimientos de varios tipos. En cada movimiento, el tipo de movimiento realizado y su contenido determinan cuáles son los compromisos del participante, mientras el diálogo procede.

2. Existe una *descripción inicial del conflicto* que nos proporciona:

AB_0 : conjunto de aserciones iniciales de B.

AN_0 : conjunto de aserciones iniciales de N. $AN_0 \neq \emptyset$

CB_0 : conjunto de las concesiones iniciales de B. $CB_0 \cap AN_0 = \emptyset$

CN_0 : conjunto de las concesiones iniciales de N. $CN_0 \cap AB_0 = \emptyset$

DB: conjunto de compromisos ocultos de B.

DN: conjunto de compromisos ocultos de N.

Una aserción o concesión es una sentencia declarativa. Todas las aserciones también son concesiones. Un compromiso oculto es una proposición, no necesariamente

expresada por alguna afirmación. Las aserciones iniciales (concesiones) son aquellas con las que comienza uno de los argumentadores, en la etapa de apertura del juego. Cada una de estas aserciones iniciales es una tesis (aserción diseñada) que, se supone, el jugador debe probar mediante argumentos durante el transcurso del diálogo.

Comentario: cada jugador cuenta con un conjunto de sentencias o proposiciones denominadas *depósitos de compromisos* (o *conjunto de compromisos*), que se divide en dos subconjuntos o costados llamados *costado claro* y *costado oculto*. El conjunto del costado claro, es un conjunto de sentencias declarativas conocidas por ambas partes y a “simple vista” para los dos argumentadores. El *conjunto oculto*, es un conjunto definido de proposiciones (no necesariamente expresadas en lenguaje), pero en general estas proposiciones son desconocidas para los argumentadores. El jugador mismo no siempre sabe a ciencia cierta qué proposiciones están en su depósito de compromiso oculto, y la otra parte también ignora el contenido del depósito de compromiso oculto de su compañero. Sin embargo, los argumentadores pueden tener intuiciones o suposiciones plausibles, en algunos casos, acerca de si una proposición se incluye en un depósito de compromiso oculto. Un jugador se compromete con su aserción de un modo distinto a partir de sus concesiones. Si una aserción se desafía, él está obligado a proveer una prueba o justificación apropiada. Los compromisos con concesiones, por contraste, no conllevan una carga de la prueba. Los compromisos con una mera concesión pueden estar por el bien de la argumentación, lo que no acarrea una obligación de responder a una pregunta de “por qué” proveyendo un argumento que defienda ese compromiso.

No puede haber diálogo de persuasión sin que haya al menos una aserción inicial. Por lo tanto, se estipula que el conjunto de aserciones iniciales de N no está vacío. También se estipula que ninguna de las aserciones de un jugador sea concedida por otro jugador inmediatamente al comienzo del diálogo.

3. Comenzando con B, las partes se mueven alternativamente de acuerdo con las reglas de juego. Alguien tiene que comenzar, pero, por lo demás, el juego es simétrico.

Comentario: los argumentadores asumen turnos al hacer movimientos en el juego y, por convención, el Blanco va primero.

4. Las reglas de compromiso para el juego determinan los compromisos de cada parte luego de cada movimiento. Los depósitos de compromisos ocultos están fijos, pero el conjunto de aserciones y concesiones es variable. Luego del movimiento n tenemos AB_n , AN_n , y así. Siempre $AB_n \subseteq CB_n$ y $AN_n \subseteq CN_n$.

Comentario: se hará más claro cómo los compromisos se insertan en los conjuntos de compromisos de los argumentadores una vez que avancemos con otras de las características, pero la clase más simple de regla generalmente es que un participante que afirma una proposición, A, inmediatamente se compromete con esa afirmación (como una aserción). A se inserta inmediatamente en su *depósito de compromiso*.

5. Cada movimiento contiene algunos o todos los componentes siguientes:
 - a. Retracciones
 - b. Concesiones
 - c. Pedidos de retracción
 - d. Pedidos de concesión
 - e. Argumentos
 - f. Desafíos

Comentario: en general, un movimiento es séxtuplo, y un participante puede escoger avanzar cualquiera o todos estos seis tipos de componentes como parte de su movimiento. Por ejemplo, un movimiento podría tener la forma $\langle \emptyset, \text{concesión}, \emptyset, \emptyset, \text{argumento}, \text{desafío} \rangle$ o $\langle \text{retracción}, \emptyset, \emptyset, \text{pedido de concesión}, \text{argumento}, \emptyset \rangle$. Un jugador puede retractar su propia proposición y opcionalmente hacer el pedido de concesión de otra proposición, en el mismo movimiento. El DPP está orientado a ser altamente flexible a la hora de permitir que un participante haga movimientos que contienen una variedad

de diferentes tipos de actos de habla, todos durante el mismo movimiento.

6. Cada parte trata de hacer que cada una de sus aserciones iniciales sean concedidas por su adversario e intenta lograr que la otra parte retracte sus aserciones iniciales, o al menos algunas de ellas.

Comentario: necesita decirse que el DPP es un tipo de diálogo de persuasión, y la meta de la primera parte es persuadir a la segunda parte de que la tesis de la primera parte es correcta. Esto se logra haciendo que la otra parte se comprometa con proposiciones que pueden usarse para construir una cadena de argumentos que conduzcan desde las concesiones o compromisos de la otra parte hasta una conclusión que sea la tesis de la primera parte. Esta cadena de argumentos constituye la base para la estrategia de persuasión de un jugador. El jugador usa tal estrategia (si tiene una) a través de los movimientos de pregunta-respuesta efectuados en la secuencia de diálogo. Aunque las reglas del DPP son permisivas, la meta del juego y los objetivos de los argumentadores son claros. Esto representa un cambio desde Hamblin, quien solo someramente indicó las metas y los objetivos de los participantes para los juegos de diálogos que construyó.¹⁰⁹ Por contraste, los objetivos de los argumentadores en un DPP están claros en el sentido de que, en principio, uno puede distinguir si una determinada secuencia de movimientos en un diálogo constituye un resultado exitoso o ganador para el argumentador.

¹⁰⁹ En HAMBLIN (1970), cap. 8, la meta del “sistema de preguntas por qué-porque” y sus variantes es sin duda argumentativa (p. 265ff). Presumiblemente, “ciertas metas lógicas [forman] parte de la meta general” (p. 256). Pero en ningún lado hay reglas de victoria-pérdida formuladas que fijarían las metas del participante y darían más conocimiento sobre cuál es la “meta general”. Nótese que estas metas son claras para el juego de obligación (p. 260f). En HAMBLIN (1971), los juegos de diálogo definidos en el artículo se describen vagamente como “orientados a la información” (pp. 133, 137), mientras que en sistemas previos se caracterizan como “no estrictamente orientados hacia la información” y como concernientes al “desarrollo del argumento” (p. 148). Hamblin no trata de explicar precisamente, o cuantificar, lo que cuenta como información.

7. Se supone que las aserciones/concesiones iniciales han sido postuladas e identificadas en algunos movimientos preparatorios. Cada parte en su primer movimiento efectivo desafía o concede la aserción inicial presentada por la otra parte.

Comentario: típicamente, el diálogo comienza cuando un participante desafía la aserción inicial del otro participante. Para responder exitosamente a este desafío, el segundo participante debe brindar un argumento en apoyo de la aserción desafiada, véase (8a) a continuación. En la sección 4.2. se hizo una distinción entre inferencias básicas y argumentos básicos. Un argumento es una inferencia si está lógicamente ajustado de acuerdo con un sistema de lógica incorporado en el sistema. (Este sistema de lógica comprende solo reglas que están acordadas por todos los involucrados). El objetivo último de cada parte es hacer que su propia tesis sea concedida por la otra parte. Esto puede lograrse construyendo un argumento que lleve desde las concesiones de la otra parte a la propia tesis. No se requiere que este argumento sea una inferencia. A fin de resultar exitoso, cada proposición que (explícita o implícitamente) contribuye al argumento debe ser concedida. Nótese que las proposiciones implícitas de una inferencia deben concederse (no pueden desafiarse) en virtud de la lógica del sistema. Pero un participante en un DPP puede conceder mucho más que eso.

8. a. Si una parte desafía alguna aserción de la otra, la segunda parte debe presentar, en el siguiente movimiento, al menos un argumento a favor de esa aserción.
b. Una aserción debe defenderse mediante un argumento, pero solo si la aserción fue desafiada, y siempre que la aserción no figure entre las concesiones de la otra parte. No existen otras ocasiones para presentar argumentos.

Comentario: el DPP, aunque permisivo en el sentido de que cada participante debería tener la oportunidad de argumentar a favor de su propia tesis en un número de modos (independientemente de la forma particular de un determinado desafío), de todos modos, debería contar con algunos rasgos que, quizás no garanticen, pero al menos refuerzan la producción de argumentos relevantes e interesantes.

A la luz de esto, algunas reglas que impidan la producción improvisada de argumentos parecen apropiadas. En los DPP cada aserción cuenta como concedida por la otra parte siempre y cuando no haya sido desafiada por la otra parte; ya que no tiene sentido defender lo que ya se ha concedido, no hace falta, en un PDD, avanzar un argumento para una aserción no desafiada. En el diálogo real, el argumento, a menudo, se utiliza más para anticipar que para responder a un desafío. Esta práctica con frecuencia acelera el intercambio, pero también puede conducir a serias digresiones, a menos que existan algunas reglas que fuercen a mantenerse en tema a un argumentador improvisado. En los DPP nos atenemos, por el momento, a la regla más simple para este efecto: sin desafío no hay argumento. Pero uno fácilmente puede imaginar otras reglas que lleven a variantes más realistas.

No es nuestra intención tener, en los DPP, ninguna restricción sobre el contenido o el número de argumentos que pueden producirse para defender una aserción desafiada particular (excepto por las limitaciones generales de espacio y tiempo). Allí descansa el sutil punto de que uno puede desear que la otra parte co-affirme la propia aserción y no que meramente la conceda, pero esto sobrepasa los límites de los DPP.

9. Si una parte hace una aserción, la otra parte, en el siguiente movimiento, debe dejar en claro su posición en relación con esa aserción (a menos que esta aserción se encuentre ya entre las últimas concesiones de esa parte o ya haya sido desafiada); es decir, debería desafiar o conceder la nueva aserción. Si una parte presenta un argumento elemental, lo mismo se sostiene para todos los elementos del argumento. Se sostiene para todas las aserciones en el argumento, por supuesto, pero también se sostiene para la aserción implícita que conecta las premisas y las conclusiones del argumento. No se permiten otros desafíos, a excepción de aquellos que pertenezcan a las aserciones iniciales en los primeros dos movimientos del juego.

Comentario: el ítem (9) estipula que, en un DPP, las aserciones no desafiadas cuentan como concesiones. No encontramos ninguna razón para admitir una posición más suave o matiza-

da. Si uno no quiere conceder algo, debe desafiarlo. Eso solo significaría que uno está preparado para oír las razones de su oponente; ¡un desafío no nos compromete con la posición opuesta! Esto puede implementarse mediante una regla de compromiso que ponga cada proposición que fue afirmada por el oponente de uno, pero permanece no desafiada en el siguiente movimiento, en el propio depósito de compromiso. Por ende, muchas concesiones pueden quedar implícitas. Pero es importante, en los DPP, que las actitudes hacia las proposiciones enunciadas se asignen clara e inequívocamente. Las proposiciones deben ser lo más claras posibles; de otro modo, será muy confuso establecer cómo uno debería actuar (argumentar) a fin de tener una oportunidad de persuadir al otro.

10. Cada aserción, incluyendo la aserción implícita que conecta las premisas y la conclusión de un argumento, cuenta también como concesión.

Comentario: la aserción es más vinculante que la mera concesión, como un tipo de compromiso. Los tipos de compromiso modelados por los DPP se resumen en la sección 5.4. más adelante.

11. Si las concesiones de una parte incluyen todas las premisas del argumento del oponente, tanto como la aserción implícita que contacta premisas y conclusiones, esta parte debe —tan pronto como sea posible— conceder la conclusión del oponente.

Comentario: este requisito, una vez más, refleja el punto general detrás de las reglas del diálogo DPP. Una parte está tratando de usar la argumentación para persuadir a la otra de que conceda una proposición probándola para esa otra parte; es decir, construyendo un argumento con esa proposición como conclusión y con premisas que son compromisos de la otra parte. Generalmente hablando, si un argumento es bueno en estos aspectos, quien responde debería reconocerlo concediendo la conclusión. Sin embargo, si quien responde no desea conceder la conclusión, existen algunas posibilidades para la retracción en los DPP, como veremos.

12. Cada parte puede tratar de hacer más concesiones sobre el otro lado mediante el cuestionamiento. Después de una pre-

gunta, el siguiente hablante puede ya admitir la concesión o rechazar hacerlo.

Comentario: en el presente contexto, una pregunta es un pedido de concesión que puede entonces usarse como una premisa en un argumento.

13. Uno no tiene permitido desafiar una aserción del oponente si el contenido de esa aserción está presente entre las propias concesiones. Sin embargo, uno puede conceder una aserción del oponente, incluso si uno la ha desafiado. En tal caso, el desafío cuenta como retracción.

Comentario: Hamblin discute una regla similar, de que un desafío que concierne a una afirmación A no puede usarse a menos que A sea un compromiso del oyente y no del hablante. Hamblin discute esta regla como una opción, pero no ofrece un argumento a su favor; “De otra manera el ‘por qué’ es ‘académico’”.¹¹⁰

14. Las aserciones y las concesiones pueden retractarse, en principio. Una retracción de una aserción no excluye que uno conceda el mismo asunto en el mismo movimiento en el que la retracción tuvo lugar.

Comentario: la retracción debería ser posible, en principio, en un tipo permisivo de diálogo como el DPP. Sin embargo, como veremos más adelante, debe haber algunas penalidades sobre la retracción, en algunas instancias. De otro modo —y esto es un problema en los diálogos al estilo de Hamblin— quien responde siempre puede seguir respondiendo *no-compromiso* a una pregunta, impidiendo con éxito de esta manera los intentos de quien pregunta de presionarla con compromisos específicos sobre un asunto.

Si uno retracta una aserción, pero reafirma su contenido proposicional como una concesión, esto significa que uno ha cambiado el tipo de compromiso en relación con ese contenido, sin retractar el compromiso completamente.

15. Cada parte puede demandar la resolución de una inconsistencia explícita entre las concesiones de la otra parte (incluyendo

¹¹⁰ HAMBLIN (1970), p. 271.

sus aserciones). El siguiente movimiento debe contener una retracción de alguna de las dos afirmaciones contradictorias.

Comentario: no hay penalidades por tener una inconsistencia en el propio conjunto de compromisos, pero nuestro oponente tiene derecho a cuestionar la inconsistencia y también tiene derecho a insistir en que esta se remueva. Esta regla ya impone algunas condiciones sobre la posibilidad de retracción (no prohibiéndola, sino requiriéndola en este caso).

16. Si una parte desafía una aserción o refuta una concesión particular, la otra parte puede pedir a su oponente que reevalúe su compromiso sobre ese asunto. En ese caso, si el pedido pertenece a una sentencia declarativa *S* que expresa una proposición *P(S)* y si *P(S)* es de hecho un compromiso oculto de la primera parte, se asume que esta tercera parte, en su siguiente movimiento, concederá *S*.

Comentario: este requisito es una característica muy importante de los tipos de diálogo DPP. Lidia con el problema del *no-compromiso*, en efecto, forzando a quien responde a asumir un compromiso en ciertas instancias. Gracias a esta regla, la habilidad de los participantes para evitar compromisos irrestrictamente se impide por circunstancias fuera de su control (una vez que el diálogo ha comenzado). Si un participante realmente está comprometido con una proposición *A* (en su lado oculto), y ella niega o trata de retractar el compromiso con *A* por algún movimiento en el diálogo, se le puede pedir que reevalúe su compromiso. Si realmente esta parte está comprometida con *A*, entonces ella debe conceder *A* en el siguiente movimiento.

Deberíamos añadir entre paréntesis aquí que no es posible que un participante retracte un compromiso oculto, dentro de este tipo de diálogo. Si un participante en una argumentación en un evento de habla en conversación real quisiese retractar un compromiso oculto, observaríamos esto como un cambio bastante serio que sería equivalente a un cambio en el propio carácter básico, y por ende como un cambio a otra especie de diálogo. Por ejemplo, si alguien que ha estado largamente dedicado al comunismo cambia a una igualmente ferviente posición de derecha bastante consistentemente, entonces

veríamos esto como un tipo de salto del participante a un marco de diálogo diferente. Pero dentro de uno y el mismo DPP no se puede retractar los compromisos ocultos.

17. Uno no puede conceder nada, a menos que esté motivado por las aserciones propias (10) o de su oponente (9), o preguntas (12) que incluyan pedidos especiales para reevaluar los compromisos (16).

Comentario: este requisito está destinado a asegurar algún tipo de relevancia mínima en las concesiones, a fin de promover una secuencia conectada e intencionada de intercambios. La regla evita que se efectúen compromisos gratuitos e innecesarios durante el diálogo.

18. Al comienzo del juego hay límites establecidos para el número de símbolos que las partes pueden usar en sus locuciones, tanto por movimiento como *in toto*. Además, el número de retracciones de las meras concesiones permitidas a cada parte es limitado.

Comentario: esta regla provee un límite práctico sobre el diálogo. En principio, el DPP es permisivo, pero pueden necesitarse restricciones prácticas en el período de tiempo disponible.

El propósito de las características de los DPP como conjunto de requisitos es tener una estructura simple pero precisa que pueda ser usada por cualquier participante en el diálogo para obtener compromisos de la otra parte y usarlos para probar conclusiones en argumentos. Este propósito se alcanza en primer lugar a través de la precisión de un conjunto claramente específico y manejable de reglas que gobiernen la asunción y retracción de compromisos.

4.3.2. Ejemplos de diálogos de persuasión permisivos

En la tabla 4.4., se brinda un ejemplo de un caso típico de unos pocos movimientos iniciales en un DPP. Esto dará al lector una idea de cómo se desarrollan usualmente estos diálogos y cómo pueden modelarse por una matriz que nos permita registrar los compromisos y la argumentación de cada participante a medida que evolucionan a lo largo de la secuencia de movimientos en el diálogo. Como podemos ver a partir de la tabla 4.4., cada pieza de argumentación se modela

por un diagrama argumentativo (solo consideramos los argumentos vinculados en nuestro modelo simplificado), y hay una cadena o secuencia conectada de argumentos representada en la matriz.

Tabla 4.4.
Unos pocos movimientos iniciales en un DPP

B				N		
	Com- pro- misos ocultos	Meras concesiones	Aserciones, argumentos, desafíos	Aserciones, argumentos, desafíos	Meras conce- siones	Com- pro- misos ocultos
Movimiento 1 (B) (B desafía N)	$A_1 A_2$	$B_1 B_2$ $T_B??$	T_w	T_B	$C_1 C_2$	$D_1 D_2$
Movimiento 2 (N)				$\begin{array}{c} T_w?? \\ F_1 \& F_2 \\ \downarrow \\ A_1 \& E \\ \downarrow \\ T_B \end{array}$		
Movimiento 3 (B)		$\begin{array}{c} F_1 F_2 \\ (A_1 \wedge E) \rightarrow T_B \end{array}$	$\begin{array}{c} (F_1 \wedge F_2) \rightarrow E?? \\ E?? A_1?? \\ R \\ \downarrow \\ T_w \end{array}$			
Movimiento 4 (N)				$\begin{array}{c} \text{En serio } (A_1)? \\ B_1 \& B_2 \\ \downarrow \\ (F_1 \wedge F_2) \rightarrow E \\ R?? \end{array}$	$R \rightarrow T_w$	

En este caso, Blanco comienza desafiando a Negro para que pruebe su tesis T_B . Negro responde brindando un argumento para T_B , basado en dos premisas A_1 y E . A_1 es un compromiso oculto de Blanco. Negro también apoya E y aporta dos premisas que la respaldan: F_1 y F_2 . En el movimiento 3, Blanco concede F_1 y F_2 y también concede la premisa de conexión implícita $(A_1 \wedge E) \rightarrow T_B$. En el mismo momento, Blanco cuestiona tanto las premisas explícitas A_1 y R como la premisa

implícita $(F_1 \wedge F_2) \rightarrow E$, y además brinda un argumento que apoya su tesis T_w .

Finalmente, en el cuarto movimiento, Negro responde preguntando a Blanco: "¿Estás hablando en serio sobre A_1 ?". Este movimiento surge porque A_1 fue un compromiso oculto de Blanco, pero luego en el movimiento 3, Blanco cuestiona A_1 . Por ende, Blanco dejó abierto el camino para un desafío del tipo "¿estás hablando en serio?". Al mismo tiempo, Negro también presenta un nuevo argumento para la premisa de conexión $(F_1 \wedge F_2) \rightarrow E$, cuestionada por Blanco en el movimiento previo. Finalmente, Negro desafía la premisa R explícita de Blanco, mientras concede la premisa implícita del argumento de Blanco.

Este breve ejemplo proporciona al lector una idea de cómo un juego de diálogo del tipo DPP se desarrolla generalmente. Cada parte trata de probar su propia tesis mediante argumentos y de cuestionar y desafiar los argumentos de la otra parte.

Otro ejemplo lo podemos tomar de las líneas 16 a 30 de la discusión sobre ética médica del capítulo 3. La tabla 4.5. ofrece un bosquejo sistemático de este segmento del diálogo. La tabla 4.6. entonces muestra cómo se modela la secuencia de movimientos por una matriz de tipo de diálogo DPP.

Tabla 4.5.

Discusión sobre ética médica, bosquejo sistemático {} = implícito, [] = comentario

Línea(s)	Wilma	Bruce
16		<i>Tesis:</i> (B) Pienso que es una buena idea [=La idea de Karl y Ethel es correcta].
21, 22	<i>Tesis:</i> (W) Pienso que la decisión de desconectar al bebé a máquinas que le prolonguen la vida, solamente con el propósito de salvar sus órganos, está mal [=La decisión de Karl y Ethel es errada]. <i>{Por qué (B)?}</i>	

23-25		<i>Razón para (B):</i> (1) el propósito es salvar las vidas de otros bebés. <i>Por lo tanto</i> (2) el propósito es valioso en sí mismo y (3) el propósito es útil para Karl y Ethel. <i>Por lo tanto</i> (4) el propósito aquí es bueno. { <i>Por lo tanto (B)</i> }
23		¿Por qué (W)?
26	<i>Concesiones:</i> (1), (2), (3), (4), $(1 \rightarrow (2), ((2) \wedge (3)) \rightarrow (4).$	
26-29	{ <i>Por qué</i> $(4 \rightarrow B)$?} <i>Razón para (W):</i> (H) Que el bebé, cuando nazca, será un ser humano. <i>Por lo tanto</i> (M) prolongarle la vida con sistemas de apoyo mecánico puede no ser justificable como un acto de tratamiento médico [Ambiguo: (M_1): ... puede no ser un acto de tratamiento médico justificable; (M_2): ... puede no ser un acto de tratamiento médico y por ende no justificable.] { <i>Por lo tanto W</i> }	
30		<i>Rechazo de (M_2):</i> (rM_2) Es un acto de tratamiento médico { <i>Por qué (H)?, Por qué</i> $(H \rightarrow M_2)$?}

A diferencia de la tabla 4.4., la tabla 4.6. no posee una columna separada para actos de mera concesión. Todos los actos de una parte se muestran en una columna. Los desafíos se identifican por el doble signo de interrogación, las meras concesiones por el prefijo “c”. Incluso, hay columnas añadidas que muestran no los actos, sino los contenidos de cada depósito de compromiso como una consecuencia

de esos actos. Existe para cada parte una columna para el conjunto de aserciones (AB, AN) y una columna para las meras concesiones (CB, CN). La prima fila, numerada 0, refleja la situación inicial. Esta se sigue con una fila para cada movimiento.

Tabla 4.6.
Discusión sobre ética médica, matriz del DPP

	CW	AW	ActosW	ActosB	AB	CB
0.		W			B	
1.			B??			
2.				$\begin{array}{c} \textcircled{1} \\ \downarrow \\ \textcircled{2} \ \& \ \textcircled{3} \\ \downarrow \\ \textcircled{4} \\ \downarrow \\ B \\ W?? \end{array}$	$\begin{array}{c} \textcircled{1} \\ \textcircled{2} \\ \textcircled{1} \rightarrow \textcircled{2} \\ \textcircled{3} \\ (\textcircled{2} \wedge \textcircled{3}) \rightarrow \textcircled{4} \\ \textcircled{4} \\ \textcircled{4} \rightarrow B \end{array}$	
3.	$\begin{array}{c} \textcircled{1} \\ \textcircled{2} \\ \textcircled{1} \rightarrow \textcircled{2} \\ \textcircled{3} \\ (\textcircled{2} \wedge \textcircled{3}) \rightarrow \textcircled{4} \\ \textcircled{4} \end{array}$	$\begin{array}{c} H \\ H \rightarrow M \\ M \\ M \rightarrow W \end{array}$	$\begin{array}{c} c\textcircled{1} \\ c\textcircled{2} \\ c(\textcircled{1} \rightarrow \textcircled{2}) \\ c\textcircled{3} \\ c((\textcircled{2} \wedge \textcircled{3}) \rightarrow \textcircled{4}) \\ c\textcircled{4} \\ H \\ \downarrow \\ M \\ \downarrow \\ W \\ \textcircled{4} \rightarrow B?? \end{array}$			
4.				$\begin{array}{c} M?? \\ H?? \\ (H \rightarrow M)?? \end{array}$		

Wilma comienza desafiando B (la tesis de Bruce), y Bruce responde produciendo un argumento para B. Durante el mismo movimiento, Bruce desafía W (la tesis de Wilma). El diagrama del argumento en el movimiento 3 muestra la respuesta de Wilma. Ella presenta un argumento para W, la afirmación que Bruce ha rechazado. El cuarto movimiento en el diálogo de Bruce y Wilma contiene un rechazo, un tipo de movimiento que no podemos aún representar completamente en un marco de DPP.

Una cuestión importante sobre estos ejemplos, es que ellos muestran cómo conjuntos de diagramas de argumentos se asocian con cada secuencia de diálogo, como lo revela la matriz del diálogo. Uno ve no solo la cadena de argumentos, sino también cómo esta está contenida en un contexto de diálogo.

4.3.3. Problemas de manejo de compromisos en Diálogos de Persuasión Permisivos

Habiendo establecido una descripción general de los tipos de diálogo DPP, ahora resulta importante brindar un conjunto de reglas para el juego básico de diálogo DPP₀. Antes de hacer esto, sin embargo, necesitamos discutir las formas que tomarán las reglas para incurrir y retraer compromisos en ciertas situaciones clave.

Primero, lidemos con el problema de incurrir en compromisos. El problema aquí, como se notó previamente, es que quien pregunte sea capaz de inducir gentilmente a quien responde a que se apegue a sus compromisos subyacentes, importantes en un diálogo. En la descripción general del DPP, vimos que el modo de alcanzar esta meta es permitir que quien cuestiona efectúe el desafío “¿Estás hablando en serio?”, a quien responde. Pero, ¿en qué circunstancias debe quien responde seguir el desafío haciendo una concesión? ¿Y qué alcance para la retracción deberían tener los compromisos de quien responde? Para resolver estos problemas teniendo una regla precisa en DPP₀, retornamos a un caso interesante en el diálogo sobre ética médica del capítulo 3.

Hacia el final del diálogo que constituye nuestro estudio de caso sobre ética médica, en la línea 135, Wilma desafía la inconsistencia de los compromisos de Bruce señalando que el movimiento de *no-compromiso* previo de Bruce lo ha puesto en algunos problemas.

En las líneas 135 a 140, Wilma extrae una conclusión de algunos de los compromisos evidentes y previos de Bruce. Ella le recuerda a Bruce que previamente en la discusión, en las líneas 31 y 32, Bruce explícitamente postuló que debemos respetar todas las vidas y que el bebé de Ethel es una vida a considerarse. Wilma infiere la conclusión, a partir de estas premisas, de que debemos respetar la vida del bebé de Ethel, de acuerdo con las propias concesiones de Bruce.

Ahora, de hecho, Bruce no discute esta conclusión de que este es uno de sus compromisos, ni entonces ni luego. Pero según otra regla

posible para los DPP que podría hacer vinculante los compromisos, él no puede discutir o retractar su compromiso con esta conclusión, una vez que Wilma la extrajo. Esta regla reflejaría los requisitos de que un participante en un diálogo de persuasión serio no pueda retractar sus compromisos libremente en cualquier tipo de situación. Si una conclusión se desprende a partir de los compromisos claros de un participante por reglas de inferencia del diálogo —y supongamos que esta condición se cumple en esta instancia, aunque no necesariamente sea así, dependiendo de cuáles son las reglas de inferencia especificadas— entonces ese participante no puede subsecuentemente retractar la conclusión. Este tipo de regla es quizás demasiado fuerte para cubrir todos los tipos de diálogos. En algunas instancias, puede debilitar a una regla el permitir la retracción de su conclusión después de haber retractado al menos una de las premisas. Pero supongamos, por los propósitos de la discusión, que la regla más fuerte es operativa en este caso. Entonces Bruce estaría no retractablemente comprometido con la proposición de que debemos respetar la vida del bebé de Ethel, una vez que Wilma ha extraído esta conclusión a partir de sus premisas explícitas.

Pero desde las líneas 133 a 134, Bruce parece contradecir su compromiso previo seguro y no retractable cuando afirma que no ve cómo un “mayor grado de importancia” podría asignársele a la vida del bebé de Ethel.

Este es, definitivamente, un punto en el diálogo en el que cuestionar o criticar la posición de Bruce resulta apropiado, y Wilma hace el tipo correcto de movimiento en las líneas 135 a 140 señalando este choque. Una buena versión del DPP debería contar con reglas para manejar los choques y demandas de resolverlos. Bruce entonces responde a la crítica afirmando que él no está comprometido con una política de respeto por la vida humana *per se*. Una vez más, sin embargo, Wilma (líneas 143 a 145) realiza el movimiento correcto en respuesta, señalando el choque con el compromiso oculto de Bruce de respeto por la vida humana, apoyado por la evidencia textual y contextual previa a este punto, e incluso mucho más fuertemente hacia el final de la discusión.

Según un tipo de regla que podría considerarse para el DPP —podría llamarse la *regla extractora de compromisos*— si un argumentador afirma “no-compromiso con A”, y A está en su conjunto de compromisos

ocultos, entonces A se transfiere al lado explícito. Esta regla no sería normativa, sino descriptiva. Reflejaría el hecho de que a veces tomamos consciencia de nuestros compromisos más profundos cuando nos encontramos en el acto de negarlos. Tal regla, si fuese aplicable aquí, impondría restricciones sobre la libertad de Bruce en su siguiente movimiento. De hecho, la evidencia del diálogo previo justificaría la opinión de que los argumentos de Bruce se basan en compromisos subyacentes, si no explícitamente expresados, de respeto por la vida. Por lo tanto, siguiendo la regla extractora de compromisos, este compromiso se ubicaría en el depósito de compromiso claro de Bruce, tan pronto como el explícitamente lo niegue en el diálogo. Otra regla normativa de los DPP podría estipular que los compromisos incurridos en este modo son no retractables por el resto del diálogo.

Estas fases del diálogo provén una ilustración de cómo algunas posibles reglas de compromiso de DPP podrían funcionar como un modelo normativo que puede ayudar a fijar los compromisos con suficiente fuerza para apoyar que se hagan algunos tipos apropiados de críticas en el diálogo. Tal modelo no sería el único enfoque posible para dar estructura al diálogo, pero podría proporcionar un tipo de estructura regulada que sea lo suficientemente rigurosa para fijar los compromisos hasta cierto punto, mientras al mismo tiempo permita bastante flexibilidad para lidiar con un tipo abierto de discusión en la que los compromisos implícitos y emergentes, aunque parcialmente inarticulados, sean importantes.

En un tipo de juego de DPP, ganar no lo es todo. Los beneficios secundarios de la ganancia de conocimiento mayéutico es, en algunos aspectos, más importante para el valor de un diálogo. Esta función mayéutica trae la idea de Hamblin de una ganancia en información, pero lo hace en un modo más especial que lo que Hamblin puede haber tenido en mente. El tratamiento hambliniano de los juegos de diálogo es ecléctico y pluralista. Él permite varios tipos diferentes de juegos, pero enfatiza el tipo de juego cuyo propósito está, hablando sin mucho rigor, orientado a la información. Al respecto, el tipo de juego de DPP es de algún modo distinto en orientación. La meta primaria es la persuasión para cada jugador, pero la persuasión exitosa conlleva y también requiere, un aspecto mayéutico de tener empatía por los compromisos de la otra parte. La información interna es traída a la superficie a la hora de jugar exitosamente un juego de DPP.

Otro problema del manejo del compromiso concierne a las retracciones de partes de argumentos. Supongamos que un participante en un diálogo DPP, digamos Negro, avanza un argumento con una colección de premisas ($P_0, P_1, \dots, P_n$) y todas ellas son compromisos de Blanco. Digamos también que todas estas premisas se conectan en un argumento básico por un conjunto de premisas de conexión implícitas (garantías) que también constituyen compromisos de Blanco. Blanco, entonces, debe conceder la conclusión P (regla 11, sección 4.3.1). Pero ahora supongamos que Blanco quiere retractar su compromiso con la conclusión P asumiendo un compromiso que denotaremos como $nc(P)$. ¿Puede permitirse esto? ¿O debe haber algunas sanciones que prevengan que Blanco retracte su compromiso, en tal caso, de un modo tan libre y fácil?

Por ejemplo, supongamos que en la tabla 4.7. Blanco retracta P , pero que P continúa, según el argumento de Negro, desde algunas premisas que Blanco ha concedido en movimientos previos del diálogo. ¿Qué puede hacerse para manejar este tipo de problemas en los DPP?

La respuesta que se reflejará en las reglas de DPP₀ consistente en requerir que Blanco retracte al menos una de sus premisas (compromisos previos) sobre los que se basó el argumento para P . Mediante ese proceso de retracción selectiva, Blanco puede tener que volver hasta la secuencia de premisas y retractar varias, ya que algunas de las premisas que intervengan pueden estar basadas sobre otras premisas que también son compromisos de Blanco. Por ende, en cualquier instancia, si hay premisas vinculadas que conduzcan por una garantía a un compromiso retractado por Blanco, ella tendrá que retractar el compromiso con al menos una de las premisas, o con la garantía. En otras palabras, si Blanco concede todas las premisas y garantías, tendrá que conceder la conclusión. Este tipo general de situación se representa en la tabla 4.7., pues en esa tabla, el compromiso se retracta con premisas marcadas con un círculo.

En breve, DPP₀ requerirá *estabilidad* en la retracción de los compromisos en el sentido de que un compromiso no puede retractarse aisladamente de sus compromisos relacionados en un argumento; algunas premisas y/o garantías que llevan a compromisos (como una conclusión en un argumento) también tendrán que retractarse. Esto es el *ajuste de estabilidad externa*. Por lo tanto, la retracción en DPP₀ es “engañosa”, y puede tomar un número de retracciones para restaurar la estabilidad.

Un segundo tipo de problema de retracción se ilustra en la tabla 4.8. Supongamos que Blanco retracta alguna proposición P que ocurre como una premisa o conclusión en algún punto en uno de sus propios argumentos avanzados en el diálogo. Similarmente, aquí el participante en cuestión deberá restaurar la estabilidad retrayendo alguna de las otras premisas que condujeron a esta proposición clave en su argumento. Esto es un *ajuste de estabilidad interno*. Pero el ajuste de estabilidad interno de la tabla 4.8. está más comprometido. Tan pronto como Blanco retracte P , las premisas $R_1, \dots, R_8$ se volverán sin sentido. Estas aserciones, en conjunto con P , constituyen un argumento básico para Q . Pero una vez que P se ha retractado, este argumento debe ir bien. Según una posible regla de DPP que adoptaremos para los DPP_0 , Blanco en principio tiene que retractar aquellos compromisos que aparezcan arriba de la línea dibujada en la tabla 4.8.

Estos rasgos de retracción se construyen en las reglas de los DPP_0 presentados a continuación.

Tabla 4.7.
Ajuste de estabilidad externa

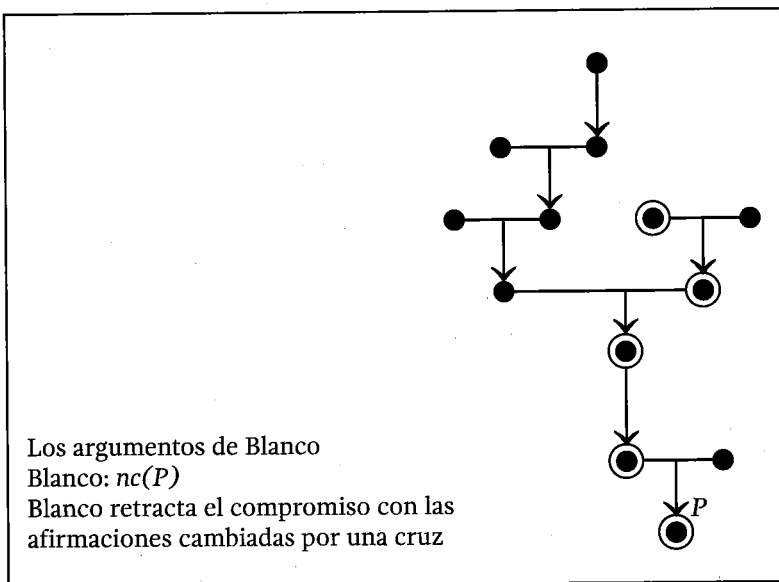
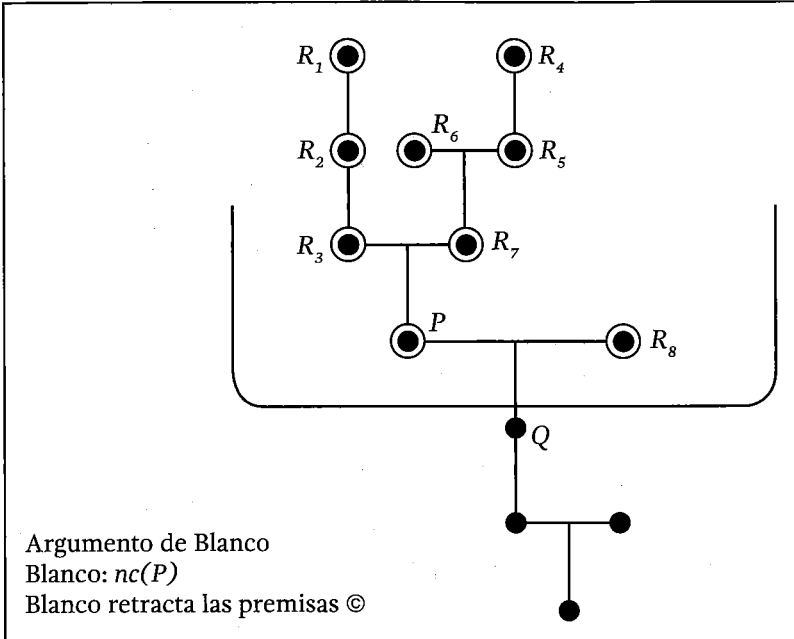


Tabla 4.8.
Ajuste de estabilidad interna



4.3.4. Reglas del DPP_0

Existen cuatro tipos de reglas. Las *reglas de locución* indican los tipos de movimientos permisibles. Las *reglas de compromiso* regulan qué proposiciones ingresan o salen de los *depósitos de compromisos* en cada tipo de movimiento. Las *reglas estructurales* definen la toma de turnos y los tipos de movimientos permitidos o requeridos después de cada movimiento. Las *reglas de victoria-perdida* definen las metas de los participantes en el diálogo; qué cuenta como una secuencia de movimientos “ganadora” o “perdedora”. En las reglas a continuación, “P”, “Q” y así, se sostienen para las sentencias de L.

Reglas de Locución

1. Las locuciones permitidas corresponden a los siguientes tipos:

Afirmaciones:	Aserciones:	$a(P)$
	Concesiones:	(P)
Argumentos elementales:		Δ entonces P
Preguntas:	Pedidos:	$con(P)?$
	Extractores:	$en\ serio(P)?$
	Confrontadores:	$resuelve(P, Q)$
	Desafíos:	$P??$
Retracciones:	de compromisos:	$nc(P)$
	de compromisos fuertes:	$na(P)$

2. Los movimientos cuentan con la siguiente estructura:
 $\langle nc(P)/na(P), c(P), resuelve(P, Q), con(P)?/en\ serio(P)?, \Delta$ entonces $P, P?? \rangle$

En cada lote o espacio del sexteto, se permite más de un elemento del tipo indicado. No necesita completarse cada lote. Además de los movimientos de esta estructura, existen movimientos preparatorios que preceden el diálogo real. En estos movimientos preparatorios, se utilizan las locuciones $a(P)$ y $c(P)$. Véase la regla de compromiso 2 a continuación.

Reglas de compromiso

1. Cada participante (B,W) tiene tres depósitos de compromiso. Para el participante X estos se indican como DX , AX_n , CX_n . (El subíndice $_n$ refiere a la etapa de la discusión recién completada). Dx , el conjunto de *compromisos ocultos* de X, permanece fijo a lo largo del diálogo. Sus elementos son proposiciones.¹¹¹ AX_n y CX_n contienen fórmulas de L. Estas fórmulas se denominan *compromisos claros*. Los elementos de AX_n se llaman *aserciones* de X y aquellos de CX_n *concesiones*

¹¹¹ Para nuestro propósito podemos equiparar las proposiciones con clases de equivalencias de fórmulas lógicamente equivalentes de L.

de X . Las fórmulas que están en CX_n y no están en AX_n se denominan *meras concesiones* de X .

2. Precediendo al diálogo real existen algunos movimientos preparatorios en los que los contenidos de AW_0 , CW_0 , AB_0 y CB_0 se determinan. A fin de poner una fórmula tanto en AX_0 como en CX_0 , X usa la expresión $a(P)$. Para poner una fórmula en CX_0 , X utiliza la expresión $c(P)$. Las locuciones $a(P)$ se permiten solo en movimientos preparatorios.
3. Los movimientos preparatorios (que no deben formalizarse en detalle) son tales que al menos $AB_0 \neq \emptyset$ que $CW_0 \cap AB_0 = \emptyset$ y que $CB_0 \cap AW_0 = \emptyset$. (Además, claramente $AB_0 \subseteq CB_0$ y $AW_0 \subseteq CA_0$).
4. a. Una *retracción* $nc(P)$ remueve P tanto del conjunto de aserciones del hablante como de su conjunto de concesiones (si están allí en primer lugar). Esto quiere decir que si X enuncia $nc(P)$ en la etapa n entonces $P \notin AX_n$ y $P \notin CX_n$.
b. Una *retracción* $na(P)$ remueve P del conjunto de aserciones del hablante, pero no de su conjunto de concesiones.
5. $c(P)$ hace ingresar a P en el conjunto de concesiones del hablante, pero no en su conjunto de concesiones.
6. Δ entonces P ingresa todos los elementos (premisas explícitas y garantías) del argumento Δ entonces P en el conjunto de aserciones y en el conjunto de concesiones del hablante.

Reglas estructurales

1. Las partes se mueven alternativamente. W realiza el primer movimiento en el diálogo real.
2. Cada parte en su primer movimiento desafía o concede cada aserción inicial presentada por la otra parte.
3. Para cada movimiento
 - a. Si el movimiento precedente contenía $resuelve(P, Q)$, el hablante debe usar ya sea $nc(P)$ o $nc(Q)$;
 - b. Si el movimiento precedente contenía $con(P)?$, el hablante debe utilizar ya sea $c(P)$ o $nc(P)$;
 - c. Si el movimiento precedente contenía $enserio(P)?$, el hablante enuncia ya sea $c(P)$ o $nc(P)$, pero si la proposición

- expresada por P se encuentra en el depósito de compromiso oculto del hablante, este debe enunciar $c(P)$;
- d. Si el movimiento precedente contenía Δ entoncesP, el hablante debe, para cada elemento Q en el argumento elemental Δ entoncesP que no es una concesión del hablante y no ha sido desafiada por el hablante hasta entonces, enunciar $c(Q)$ o $Q??$
- e. Si el movimiento precedente contenía $P??$, el hablante debe enunciar un argumento Δ entoncesP, o enunciar $nc(P)$ o $na(P)$.
4. a. Si la proposición expresada por P se encuentra en el depósito de compromisos oculto de X y X se ha confrontado con un extractor $enserio(P)??$, entonces la locución $nc(P)$ no esta disponible para X por el resto del diálogo;
 - b. $nc(P)$ puede usarse solo si
 1. El movimiento precedente contenía $con(P)??$ o $enserio(P)??$, o
 2. P es una concesión del hablante;
 - c. $na(P)$ puede utilizarse solo si P es una aserción del hablante.
 5. Una afirmación $c(P)$ está permitida solo si P no es una concesión del hablante o bien P es una aserción de la otra parte o si el movimiento precedente contenía $con(P)??$ o $enserio(P)??$
 6. Un pedido $resuelve(P, Q)$ puede utilizarse solo si
 1. P y Q son explícitamente contradictorias, y
 2. P y Q son concesiones del oyente.
 7. Un pedido $con(P)??$ puede utilizarse solo si
 1. Una de las aserciones del hablante no está entre las concesiones del oyente y
 2. P no es una concesión del oyente.
 8. La pregunta en $serio(P)??$ puede usarse solo si el movimiento precedente contenía $nc(P)$ o $P??$
 9. Δ entoncesP puede usarse solo si P no se encuentra entre las concesiones del oyente y algunos movimientos previos tenían $P??$
 10. $P??$ puede utilizarse solo si P es una aserción no desafiada del oyente ni una concesión del hablante (después de la finalización del movimiento).
 11. En cada movimiento el uso de locuciones de las formas $nc(P)$, $na(P)$, $c(P)$, $P??$ es tal que después de la finalización del movimiento, lo siguiente es cierto:

1. Para cada argumento elemental $\{P_1, \dots, P_n\}$ entonces C del oyente si $P_1, \dots, P_n$ y $(P_1 \wedge \dots \wedge P_n) \rightarrow C$ son concesiones del hablante, entonces la conclusión también es una concesión del hablante.
2. Cada afirmación no desafiada del oyente es una concesión del hablante.
3. Para cada argumento básico Δ del hablante y para cada Q que es un elemento de Δ , si Q es retractada por el hablante, entonces todos los elementos de Δ que son premisas implícitas o explícitas inmediatas para Q deben retractarse (como aserciones, al menos); además, si Q misma funciona en Δ como una premisa inmediata para P, todos los compromisos de Q para P deben retractarse. Este procedimiento es recursivo. (Sin embargo, la retracción de un elemento no necesita realizarse si este elemento funciona como una premisa en algún argumento elemental del hablante que no forma parte de un argumento básico para Q o para una copremisa de Q en Δ).
12. Una tesis (aserción) inicial retractada no puede reestablecerse como tal.
13. Cada movimiento y cada diálogo se limita con respecto al número de sus símbolos. (No formularemos aquí las reglas precisas para este efecto).

Reglas de victoria-pérdida

1. Al final del diálogo, si X ha retractado su tesis inicial P, X es el perdedor y la otra parte gana con respecto a P. Sin embargo, si la otra parte ha tenido P en su conjunto de concesiones por medio del diálogo, X es el ganador y la otra parte pierde con respecto a P. En todos los otros casos, el diálogo es un empate con respecto a P.

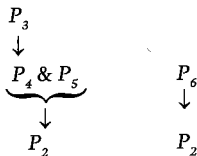
Este sistema de reglas, DPP₀, ilustra un número de rasgos de los DPP. Por ejemplo, existe una clara distinción entre concesiones y aserciones relacionadas con la carga de la prueba. Los compromisos ocultos pueden tener su impacto sobre el curso de un diálogo cuando un participante usa el extractor: $\text{enserio}(P)$? (reglas estructurales 3c y 4a). Los argumentos elementales se construyen a partir de argu-

mentos básicos de ambas partes. La retracción es engañosa; las reglas estructurales 11.1 y 11.3 tienen en cuenta los ajustes de estabilidad internos y externos.

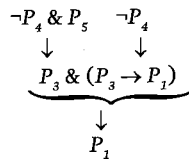
En el siguiente ejemplo de un fragmento de diálogo DPP₀, primero enlistamos los movimientos en orden cronológico y luego discutimos las adiciones y las eliminaciones a partir de los depósitos de compromisos que resultan para cada movimiento. Los argumentos básicos que se construyen en el diálogo se muestran en la tabla 4.9. El *depósito de compromiso* de Blanco, DB, contiene solo una proposición: que P_3 .

Tabla 4.9.
Argumentos básicos del fragmento de diálogo

Argumentos básicos de Blanco



Argumentos básicos de Negro



Movimientos preparatorios:

B (Blanco): a(P_2)

N (Negro): a(P_1)

Fragmento de diálogo:

1. B: con(P_3)?, P_1 ??
2. N: c(P_3), enserio(P_1)?, P_3 entonces P_1 , P_2 ??
3. B: nc(P_1), c($P_3 \rightarrow P_1$), $\{P_4, P_5\}$ entonces P_2 , P_3 ??
4. N: c(P_5), c($(P_4 \wedge P_5) \rightarrow P_2$), enserio(P_3)?, $\{\neg P_4, P_5\}$ entonces P_3 , P_4 ??
5. B: nc($P_3 \rightarrow P_1$), c(P_3), c($\neg P_4$), c($(\neg P_4 \wedge P_5) \rightarrow P_3$), P_3 entonces P_4 , ($P_3 \rightarrow P_1$)??
6. N: resuelve(P_4 , $\neg P_4$), $\neg P_4$ entonces $P_3 \rightarrow P_1$, ($P_3 \rightarrow P_4$)??

7. B: $nc(P_4)$, $nc(P_3 \rightarrow P_4)$, $na(P_5)$, $na(P_3)$, $nc((P_4 \wedge P_5) \rightarrow P_2)$,
 $c(\neg P_4 \rightarrow (P_3 \rightarrow P_1))$, $c(P_3 \rightarrow P_1)$, $c(P_1)$, P_6 entonces P_2 .

En este diálogo, Blanco llega a aceptar el argumento de Negro, la tesis de Negro, y la mayoría de sus críticas, pero Blanco no retracta su propia tesis. Si este fuese el final del diálogo (si se hubiese acabado el tiempo), la regla de victoria-pérdida estipularía que Negro es el ganador con respecto a P_1 , pero que existe un empate en relación con P_2 .

El conjunto de aserciones de Blanco inicialmente comprende solo P_2 , $AB=\{P_2\}$. En el movimiento 3, Blanco presenta un argumento elemental, de modo que los elementos del argumento necesitan añadirse al conjunto de aserciones de Blanco (regla de compromiso 6) $AB_3=\{P_2, P_4, P_5, (P_4 \wedge P_5) \rightarrow P_2\}$. Similarmente, en el movimiento 5, las sentencias P_3 y $P_3 \rightarrow P_4$ se añaden. $AB_5=\{P_2, P_4, P_5, (P_4 \wedge P_5) \rightarrow P_2, P_3, P_3 \rightarrow P_4\}$. En el movimiento 7, existe un número de retracciones pero también algunas adiciones, $AB_7=\{P_2, P_6, P_6 \rightarrow P_2\}$. Nótese que el compromiso oculto de Blanco con P_3 hace imposible retractar P_3 completamente, pero que $na(P_3)$ está permitido en el movimiento 7 (regla estructural 4a).

Similarmente, para el conjunto de aserciones de Negro tenemos: $AN_0=\{P_1\}$, $AN_2=\{P_1, P_3, P_3 \rightarrow P_1\}$, $AN_4=\{P_1, P_3, P_3 \rightarrow P_1, \neg P_4, P_5, (\neg P_4 \wedge P_5) \rightarrow P_3\}$, $AN_7=AN_6=\{P_1, P_3, P_3 \rightarrow P_1, \neg P_4, P_5, (\neg P_4 \wedge P_5) \rightarrow P_3, \neg P_4 \rightarrow (P_3 \rightarrow P_1)\}$.

El conjunto de las concesiones de Blanco contiene al menos todas las aserciones de Blanco en un momento particular. Además, este conjunto contiene las "meras concesiones" de Blanco. En el movimiento 3, $P_3 \rightarrow P_1$ se añade a los depósitos de compromisos de Blanco como una mera concesión: $CB_3=AB_3 \cup \{P_3 \rightarrow P_1\}$. Pero en el movimiento 5, $P_3 \rightarrow P_1$ se retracta. En el mismo movimiento $\neg P_4$ y $(\neg P_4 \wedge P_5) \rightarrow P_3$ se añaden como meras concesiones. $CB_5=AB_5 \cup \{\neg P_4, (\neg P_4 \wedge P_5) \rightarrow P_3\}$. El movimiento 5 contiene un acto $c(P_3)$, pero puesto que P_3 también ocurre en el argumento P_3 entonces P_4 , P_3 no se añade como mera concesión. Cuando Blanco, en el movimiento 7, retracta P_4 , tiene que afectar a un número de otras retracciones a fin de mantener la estabilidad interna (regla estructural 11.3). Pero nótese que a él se le permite mantener una premisa retractada como una mera concesión. Como vimos, a Blanco incluso de le pide que mantenga P_3 de esta manera. La concesión $\neg P_4 \rightarrow (P_3 \rightarrow P_1)$ induce

un número de otras concesiones a fin de mantener la estabilidad externa (regla estructural 11.1). $CB_7 = AB_7 \cup \{\neg P_4, (\neg P_4 \wedge P_5) \rightarrow P_3, P_3, P_5, \neg P_4 \rightarrow (P_3 \rightarrow P_1), P_3 \rightarrow P_1, P_1\}$. Es un ejercicio directo pero tedioso para probar que el fragmento de diálogo aquí presentado observa todas las reglas del DPP_0 .

4.4. DIÁLOGO DE PERSUASIÓN RIGUROSO (DPR)

Mientras que el DPP fue simétrico en el sentido de que ambos argumentadores hicieron los mismos tipos de movimientos, el DPR es asimétrico. Un participante juega un rol positivo de proponente, mientras el otro juega un rol negativo o cuestionador de oponente. Cada uno cuenta con diferentes tipos de movimientos subrayados en la tabla 4.10. Estos son todos los movimientos posibles en los DPR. No hay lugar para la irrelevancia en los DPR, porque el tipo de respuesta que cada jugador puede efectuar está ceñidamente regulado.

Tabla 4.10.
Movimientos dentro de los DPR

Oponente:	Proponente:
Concesión	Aserción
Desafío	Crítica
Concesión y desafío	Aserción y crítica
Remarca final	Remarca final

Mientras que en los DPP la relevancia era griceana (dependiente de la cooperatividad), en los DPR la relevancia está forzada por las reglas.

4.4.1. Descripción general del diálogo de persuasión riguroso

1. Existen dos partes o roles: un Proponente (P) y un Oponente (O).
2. Hay una *descripción de un conflicto inicial* que consiste en un conjunto de *concesiones iniciales* del Oponente y de la *tesis inicial* del Proponente. Las concesiones y la tesis son sentencias de L.

3. Comenzando con O, las partes mueven alternativamente, de acuerdo con las reglas del juego.
 4. Cada movimiento consiste en ya sea un *desafío*, una *pregunta*, una *afirmación*, un desafío o una crítica acompañada de una afirmación, o una *observación final*.
 5. El juego es altamente asimétrico: todas las afirmaciones de P son aserciones y se denominan (si se desafían) *tesis*, todas las afirmaciones de O se llaman *concesiones*. P está haciendo todas las críticas, O efectúa todos los desafíos.
 6. El movimiento inicial, por parte de O, desafía la tesis inicial de P. Este es el comienzo de la *primera discusión local*. La meta de P es hacer que O conceda la tesis. El propósito del cuestionamiento de P es obtener concesiones de O y, por lo tanto, acortar la brecha entre las concesiones iniciales y la tesis. Pero, cuestionar es opcional. A menos que la tesis fuese atómica, existe (según una *regla lógica*) una aserción disponible para P que, si resulta aceptable, aseguraría el argumento. Tal aserción constituye un *movimiento de defensa directo (o protectivo)*, mientras el cuestionamiento constituye una *defensa indirecta (o contra-activa)*.
 7. Cada movimiento por O (excepto por el desafío inicial o una *observación final*) debe pertenecer al movimiento precedente de P. Si este movimiento fue una pregunta acompañada por una aserción, O debe ya sea responder la pregunta o desafiar la aserción. Si el último movimiento de P fue una pregunta, se requiere que O la responda. Si fue solo una aserción, se requiere que O la desafíe. *Consecuencia*: cada aserción que constituye un movimiento de defensa directa es inmediatamente rechazada por O.
- Comentario:** claramente, esta regla restringe enormemente la libertad de elección de O. Por ende, un diálogo de persuasión riguroso se “mantiene en camino”. No existe una restricción similar sobre el rango de elecciones de P, puesto que es la tarea de P tratar de forzar a O para que acepte la tesis provocando conjuntamente varias concesiones de O. Por lo tanto, P puede, por ejemplo, no limitarse a cuestionar la última concesión

hecha por O. Una justificación más completa de estas y otras reglas puede encontrarse en otros lugares.¹¹²

8. Con cada desafío por parte de O a una aserción por parte de P comienza una nueva *discusión local* con esta aserción como su *tesis local* y la totalidad de las concesiones de O como sus *concesiones locales*.

Comentario: por lo tanto, un diálogo de persuasión riguroso se segmenta en discusiones locales, cada una de las cuales focaliza una tesis local. Una nueva tesis local reemplaza a su predecesora, en el sentido de que quienquiera que gane la nueva discusión local también puede declararse como ganador de la discusión local precedente, y así. Conjuntamente, las discusiones locales se ligan en lo que E. M. Barth denominó *cadena de argumentos*. El ganador de la última y, por lo tanto, de la primera discusión local en la cadena es el ganador de la cadena. No daremos aquí una teoría de los diálogos que consiste en más de una cadena.¹¹³

9. Cada parte puede renunciar, utilizando la observación final “me rindo”. Entonces pierde y el adversario gana el diálogo.
10. Una parte que está a punto de mover y que no tiene ningún movimiento legítimo disponible ha perdido el diálogo y su adversario ha ganado.
- 11.a. Si y solo si la sentencia que figura como tesis local también se encuentra entre las concesiones de O, P puede concluir el diálogo usando la remarca final: “¡Tú dijiste eso!”.
- b. Si y solo si una de las concesiones de O es un absurdo controversial, P puede concluir el diálogo usando la observación final: “¡Tu posición es absurda!”.

En estos casos, P gana y O pierde el diálogo. Estos modos de ganar el diálogo no están disponibles para O.

Comentario: estos modos de ganar no se encuentran disponibles para O, puesto que O no tiene una tesis que defender en el diálogo. Por lo tanto, O no está nunca en posición de establecer que su tesis ha sido concedida. Tampoco existe

¹¹² BARTH y KRABBE (1982), cap. 3, esp. 3.5 sobre FD D7; BARTH (1982).

¹¹³ BARTH y KRABBE (1982), secciones 3.6 y 3.13.

ninguna razón para dejar que O gane si la tesis P pueda llegar a ser convencionalmente un absurdo. Esto significaría que es la pretensión de P que él puede mostrar que la posición de O es absurda. Tal afirmación es, en sí misma, no absurda.

12. Los desafíos y las defensas directas se requieren a fin de seguir la regla lógica. Las aserciones atómicas pueden desafiarse, pero no existe una defensa directa disponible para ellas.

Comentario: las sentencias atómicas, siendo lógicamente simples, no constituyen objetos apropiados para que P las cuestione. No hay nuevas concesiones a obtener a partir de tal cuestionamiento.

13. Las preguntas son de dos tipos. Aquellas que pertenecen a alguna concesión particular (*cuestiones de lazos*) se requieren para seguir la regla lógica, como son las respuestas directas a estas preguntas. Las otras preguntas son *libres*. Ellas siempre se acompañan por una aserción (una llamada *razón creativa*). “Responder” la pregunta consiste en conceder el contenido de la aserción. De otro modo, si O no garantiza la aserción, se requiere que O desafíe la aserción.

Comentario: una pregunta libre es del tipo “¿deseas conceder o desafiar esta aserción?”. Si O no desea concederla, debe desafiarla. No hay razón para trazar una forma más débil.

14. Deben existir reglas para asegurar que los diálogos no continúen indefinidamente. Por ejemplo, el número de preguntas libres debe limitarse.

Ejemplos de diálogo al estilo DPR pueden encontrarse en las discusiones sobre ética médica, incluso aunque fuera difícil decir qué reglas están siguiéndose. Las líneas 68 a 84 muestran cómo Bruce, como Proponente de su tesis de que Karl y Ethel tomaron la decisión correcta, trata de forzar a Wilma, como un Oponente, para que conceda esta tesis. La técnica observada es aquella del cuestionamiento libre. Wilma concede un número de concesiones, pero luego en la línea 85, ella rechaza conceder el principio de que si algo es bueno para todos y no hiere a alguien sería una buena cosa para hacer. En lugar de solo desafiar el principio, como se requeriría por las reglas de un sistema de DPR, ella comienza otro diálogo DPR como un proponente del principio contradictorio de Bruce. De modo que existe un cambio

de roles en la línea 85. De aquí en adelante, Wilma es la proponente y Bruce el oponente. Wilma trata de establecer su punto usando un contraejemplo, pero Bruce rechaza el primer contraejemplo (por la razón equivocada, como dijimos anteriormente). Wilma, entonces, tiene otro intento. En términos de los DPR, Wilma intenta otra cadena de argumentos para resolver el mismo conflicto inicial. Este segundo intento de Wilma también falla a la hora de ser enteramente convincente. Incluso Bruce, en la línea 95, parece renunciar y propone volver al primer diálogo DPR. Entonces, ahora hay otro cambio de roles: Bruce es nuevamente el Proponente y Wilma se transforma en el Oponente. Bruce reemplaza su principio con una versión más débil. (Con respecto a esto, el último argumento de Wilma fue un éxito). Esto significa que otra cadena de argumentos se ha abierto en el primer diálogo DPR. Pero Bruce pronto lo abandona, volviendo a un DPP cuando argumenta en la línea 97, y por lo tanto pierde esta parte del diálogo.

La próxima sección presenta un ejemplo precisamente elaborado de un sistema de reglas para DPR.

4.4.2. Reglas del DPR_0

En esta sección presentamos las reglas de un sistema específico para los DPR. El sistema se denomina " DPR_0 " y su lenguaje es el lenguaje L introducido en la sección 4.2. Nuevamente tenemos reglas de locución, reglas de compromiso, reglas estructurales, y reglas de victoria-pérdida. Las reglas lógicas se describen junto con las reglas de compromiso. (Véase las tablas en las reglas de compromiso 4 y 6). Las letras mayúsculas en *itálicas*, "A", "B", y así sucesivamente, refieren a las sentencias de L.

Reglas de locución

1. Las locuciones permitidas son de los siguientes tipos:
 1. Afirmaciones: A (Afirmaciones que son justo sentencias de L)
 2. Desafíos:
 - A?? A veces abreviado: ??
 - (A $\wedge$ B)?? A? Usualmente abreviado: L??
 - (A $\wedge$ B)?? B? Usualmente abreviado: R??

- 2.1. Un desafío acompañado por una concesión:
 $(A \rightarrow B)??$ A Usualmente abreviado: $(??)A$.
 $(\neg A)??$ A Usualmente abreviado: $(?)A$.
3. Preguntas:
- 3.1. Preguntas de lazos:
 $(A \wedge B)?$ A? Usualmente abreviado: L?
 $(A \wedge B)?$ B? Usualmente abreviado: R?
 $(A \vee B)?$ Usualmente abreviado: ?
- 3.2. Preguntas de lazos acompañadas por una aserción:
 $(A \rightarrow B)?$ A Usualmente abreviado $(?)A$
 $(\neg A)?$ A Usualmente abreviado: $(?)A$
- 3.3. Preguntas libres (siempre acompañadas por una aserción): $A(?)$
4. Remarcas finales:
 ¡Me rindo!
 ¡Tú mismo dijiste eso! Usualmente abreviado: !
 ¡Tu posición es absurda! Usualmente abreviado: !
2. Cada movimiento consiste en una locución (simple o compleja) de algún tipo enlistado arriba, avanzado ya sea por P o por O, conjuntamente con una etiqueta para indicar la afirmación o mover por la otra parte a la que se refiere. (Las etiquetas que refieren a los movimientos inmediatamente precedentes pueden omitirse).

Tabla 4.11.
Regla lógica para desafío y defensa

Elemento de C_p desafiado	Forma del desafío	Movimiento(s) defensivo(s) protectivo(s) asociados a la estructura
$A \rightarrow B$	$(??) A$	B
$\neg A$	$(??) A$	$\perp$
$A \vee B$	??	A, B
$A \wedge B$	L??	A
$A \wedge B$	R??	B
A_0	??	(nada)
(una sentencia atómica)		

Reglas de compromiso

1. Cada participante tiene un depósito de compromisos. Los elementos de un depósito de compromisos son sentencias de L. El depósito de compromiso de P se denota como C_p , el de O se denota como C_o . C_p contiene al menos una sentencia.
2. Cada participante cuenta con un conjunto de potenciales defensas y respuestas. Los elementos de un conjunto de potenciales defensas y respuestas son sentencias de L. El conjunto de P se denota como D_p , el de O se denota como D_o .
3. Al inicio del diálogo, C_o consiste en las concesiones iniciales de O, y C_p tiene la tesis inicial de P como su único elemento, mientras D_o y D_p están vacíos.
4. Cada desafío refiere a una sentencia C_p . Esta sentencia es entonces removida de C_p . Las defensas protectivas estructurales asociadas con este desafío ingresan en D_p . Las defensas protectivas estructurales se determinan por regla lógica. Véase la tabla 4.11.
5. Cada sentencia afirmada o concedida, ya sea que acompañe o no a un desafío o a una pregunta, se ubica en el depósito de compromiso del hablante.
6. Una pregunta vinculante refiere a un elemento de C_o . (Esta sentencia *no* se remueve de C_o como la pregunta formulada). Las respuestas directas asociadas con la pregunta ingresan en D_o . Las respuestas directas se determinan por regla lógica. Véase la tabla 4.12. (No existen cuestionamientos en lo que refiere a las sentencias atómicas).
7. Una pregunta libre $P(?)$, excepto por la adición de su sentencia afirmada P a C_p , añade esta misma sentencia a D_o . (Puesto que su respuesta directa es P también).
8. Una aserción o concesión que no acompaña un desafío o una pregunta debe ser un movimiento de defensa o una respuesta directa de acuerdo con una de las valoraciones propuestas arriba. No solo la sentencia afirmada o concedida se añade al depósito de compromiso del hablante, sino que también se remueve del conjunto (D_p y D_o) de las defensas potenciales del hablante. De hecho, este conjunto de defensas potenciales se vacía tan pronto como el hablante hace uso de uno de ellos.

Tabla 4.12.
Regla lógica para preguntas y respuestas

Elemento de C_o cuestionado	Forma de cuestionamiento	Respuesta(s) directa(s)
$A \rightarrow B$	(?) A	B
$\neg A$	(?) A	$\perp$
$A \vee B$	?	A, B
$A \wedge B$	L?	A
$A \wedge B$	R?	B

Reglas estructurales

1. El primer movimiento es un desafío a la tesis inicial de P, ejecutada por O.
2. Las partes se mueven alternativamente.
3. En cada uno de sus movimientos P defiende una aserción desafiada, usando un elemento de D_p (movimiento defensivo protectorio estructural), preguntando sobre un elemento de C_o (en un modo prescripto por la regla de compromiso 6), planteando una pregunta libre o haciendo una observación final.
4. En cada uno de sus movimientos O responde a una aserción cuestionada, usando un elemento de D_o , desafiando un elemento (*el* elemento) de C_p (en un modo prescripto por la regla 4) o efectuando la observación final: ¡Me rindo!
5. Cada desafío por parte de O inicia una nueva *discusión local* focalizada sobre la aserción desafiada como su *tesis local*. Si y solo si la misma sentencia figura como una tesis local y ocurre en C_o , P puede hacer la observación final: ¡Tú mismo lo dijiste! Si y solo si $\perp$ es un elemento de C_o , P puede hacer la observación final: ¡Tu posición es absurda!
6. Cada uno de los movimientos de O que no es una observación final y es diferente del desafío inicial, debe pertenecer al movimiento inmediatamente precedente de P. Es decir, si este movimiento fue una pregunta, O debe responder la pregunta directamente o desafiar la afirmación que la acompaña (si existe alguna). Si este movimiento fue una aserción sin una

pregunta, O debe desafiar esta aserción. En todos estos casos, C_p estará vacío después del movimiento.

7. 1. Una pregunta tal que una de sus respuestas directas ya esté en C_o , no está permitida (ya sea que la pregunta se acompañe o no con una afirmación).
2. Una sentencia que ya ha funcionado como una tesis local en alguna discusión local previa puede no ser avanzada por P como una aserción, al menos que se añada algún argumento a C_o después de la finalización de esa discusión local previa.
3. El número de ocurrencias de símbolos usados por P para formular preguntas libres, todas ellas consideradas conjuntamente, no debe exceder el número de ocurrencias de símbolos usados para describir el conflicto inicial.

Reglas de victoria-pérdida

1. Quienquiera que formule “¡me rindo!” pierde el diálogo, y la otra parte gana. (Nótese que, si no hay otro movimiento disponible, una parte puede verse forzada a rendirse).
2. Si P hace una afirmación (apropiada) de “¡Tú mismo dijiste eso!” o “¡Tu posición es absurda!”, P gana el diálogo y O lo pierde.

En la tabla 4.13. presentamos un ejemplo de un diálogo DPR_o . Para posteriores ejemplos y explicaciones, el lector puede remitirse a la literatura sobre este tipo de diálogo.¹¹⁴ El diálogo en la tabla 4.13. comienza con O desafiando la tesis $\neg P_1$, después de lo cual P tiene las siguientes opciones: (1) defensa provocativa, (2) una pregunta vinculada a una de las concesiones, (3) una pregunta libre. P escoge la primera alternativa y afirma $\perp$, que en realidad es una afirmación de que el conjunto de concesiones de O es inconsistente. O desafía esta afirmación en el movimiento 3. P entonces (movimiento 4) opta por una pregunta libre: ¿estás preparado para conceder P_2 , o va a desafiar P_2 ?, O desafía P_2 en el movimiento 5. P luego saca ventaja de la concesión $P_1 \rightarrow P_2$. Para hacer esto, P debe afirmar P_1 y preguntar si O

¹¹⁴ Op. cit. El sistema DPR_o se equipara aproximadamente a $C \wedge D$ en ese libro, pero *preguntar libremente* es un nuevo rasgo (cf. los *movimientos creativos* en KRABBE [1988a]). Como dijimos en la sección 4.1., el DPR_o es un tipo de juego al estilo de Lorenzen. Cf. LORENZEN y LORENZ (1978).

desea desafiar P_1 o conceder P_2 (movimiento 6). O concede P_2 en el movimiento 7. (P podría ahora avanzar para hacer una observación final, ¡*Tú mismo lo dijiste!*, puesto que P_2 es la tesis local, pero P parece no ser consciente de esta oportunidad. P entonces quiere sacar ventaja de la concesión $\neg P_2$, y por lo tanto, debe sostener P_2 mientras pide una concesión $\perp$ (movimiento 8). O desafía P_2 en el movimiento 9. Después de esto, P puede hacer una observación final: ¡*Tu mismo dijiste eso!*, puesto que P_2 fue concedido en el movimiento 7:

Tabla 4.13.
Un ejemplo de un diálogo DPR₀

Situación Inicial	Conjunto de compromisos	Conjunto de defensa
Concesiones: (1) $P_1 \rightarrow P_2$ (2) $\neg P_2$ $\neg P_1$	$C_o \{P_1 \rightarrow P_2, \neg P_2\}$ $C_p \{\neg P_1\}$	$D_o = \emptyset$ $D_p = \emptyset$
Tesis:	Contenidos de los conjuntos de compromisos y conjuntos de defensa después de cada movimiento	
Diálogo		
1. O: (??) P_1	$C_{o1} = C_o \cup \{P_1\}$ $D_{o1} = \emptyset$	$C_{p1} = \emptyset$ $D_{p1} = \{\perp\}$
2. P: $\perp$	$D_{o2} = C_{o1}$ $D_{o2} = \emptyset$	$D_{p2} = \{\perp\}$ $D_{p2} = \emptyset$
3. O: ??	$C_{o3} = C_{o1}$ $D_{o3} = \emptyset$	$C_{p3} = \emptyset$ $D_{p3} = \emptyset$
4. P: P_2 (?)	$C_{o4} = C_{o1}$ $D_{o4} = \{P_2\}$	$C_{p4} = \{P_2\}$ $D_{p4} = \emptyset$
5. O: ??	$C_{o5} = C_{o1}$ $D_{o5} = \emptyset$	$C_{p5} = \emptyset$ $D_{p5} = \emptyset$
6. P: (?) P_1 (Conces. (1))	$C_{o6} = C_{o1}$ $D_{o6} = \{P_2\}$	$C_{p6} = \{P_1\}$ $D_{p6} = \emptyset$
7. O: P_2	$C_{o7} = C_{o1} \cup \{P_2\}$ $D_{o7} = \emptyset$	$C_{p7} = \emptyset$ $D_{p7} = \emptyset$
8. P: (?) P_2 (Conces. (2))	$C_{o8} = C_{o7}$ $D_{o8} = \{\perp\}$	$C_{p8} = \{P_2\}$ $D_{p8} = \emptyset$
9. O: ??	$C_{o9} = C_{o7}$ $D_{o9} = \emptyset$	$C_{p9} = \emptyset$ $D_{p9} = \emptyset$
10. P: !	$C_{o10} = C_{o7}$ $D_{o10} = \emptyset$	$C_{p10} = \emptyset$ $D_{p10} = \emptyset$

Los diálogos DPR_0 se describen convenientemente en una notación de dos columnas. Una columna muestra los actos de O, la otra los actos de P. La tabla 4.14. brinda el mismo diálogo como la tabla 4.13., pero en esta oportunidad con una notación a dos columnas. Los conjuntos de defensa no vacíos (pero no los conjuntos de compromisos) se muestran también.

Tabla 4.14.
Un ejemplo de un diálogo DPR_0

		DPR_0	
		O	P
(1)		$P_1 \rightarrow P_2$	
(2)		$\neg P_2$	$\neg P_1$
1.		$(??) P_1$	$\{\perp\}$
2.			$\perp$
3.		??	
4.		$\{P_2\}$	$P_2 (?)$
5.		??	
6.		$\{P_2\}$	$(?) P_1$
7.		P_2	
8.		$\{\perp\}$	$(?) P_2$
9.		??	
10.			!

Este DPR_0 lo ha ganado P. Como dijimos, P podría haber ganado antes (en el movimiento 8, podría haber hecho una observación ganadora). Además, debe observarse, existe una estrategia ganadora en DPR_0 para P en este caso. Pero en otros casos, podría haber una estrategia ganadora O. De hecho, DPR_0 es un juego de *suma-cero*, en el que siempre habrá una estrategia ganadora precisamente para una de las partes.

4.5. DIÁLOGO DE PERSUASIÓN COMPLEJO

Se necesita un conjunto final de reglas para incrustar el DPR en el DPP. Estas son las reglas para el tipo de salto dialéctico observado en el diálogo sobre ética médica en el que se produce un ajuste a par-

tir de un tipo permisivo de diálogo de persuasión a un tipo riguroso de diálogo de persuasión, o un desajuste si se lo mira a la inversa. A continuación, en la descripción general, se brindan cinco reglas:

Descripción general del engarce de un DPR en un DPP

1. Cuando quiera que T no sea una concesión de una parte X, y exista un enunciado $nc(T)$ o $T??$ por parte de esta parte, la otra parte, Y, puede demandar (estipulando que es el movimiento de Y) un diálogo DPR sobre el asunto de T, usando la locución *Tu posición implica T*. El diálogo DPP entonces se interrumpe para dar lugar a este DPR.
2. La descripción del conflicto inicial para el diálogo DPR se hace mediante la recolección de las concesiones efectuadas por X en el diálogo DPP; esto compensa las concesiones iniciales. T será la tesis inicial, X asume el rol de O, Y el rol de P.
3. Luego de que el DPR ha sido ganado por una de las partes, el diálogo DPP continúa. Si X ganó el diálogo DPR, Y ahora debe hacer un movimiento DPP. Si Y ganó el diálogo DPR, X debe primero enunciar $c(T)$ antes de que Y haga un movimiento.
Comentario: el diálogo DPR se relaciona funcionalmente con el diálogo DPP engarzado; el término *engarce* se usa en el sentido de la sección 3.3.
4. Supongamos que Y ganó el diálogo como en (3) arriba; entonces X tuvo que conceder T. En el resto del diálogo DPP, X puede enunciar $nc(T)$ solo si X también retracta su compromiso (por medio de un enunciado de afirmación nc) con al menos una de las concesiones iniciales del diálogo DPR que fue realmente usado por Y en este diálogo (o al menos una de las concesiones inducidas por el cuestionamiento libre en este diálogo que fue efectivamente usada por Y).
Comentario: si Y gana el diálogo, entonces X concede T. Este desempate para Y es insignificante si X puede retractar directamente T. La regla 4 señala que esta retracción de T puede conducir a un número de otras retracciones, quizás de aserciones favorecidas de X, aserciones necesarias en su propio argumento. Por ende, el DPR vincula una concesión con otros compromisos.

5. Luego de completar el diálogo DPR, cada concesión hecha por X en el curso del diálogo se transfiere como tal en el diálogo DPR. **Comentario:** uno podría objetar que algunas de estas concesiones fueron hechas solo por el bien del argumento. Pero estas concesiones probablemente no serán aserciones o compromisos ocultos de X, y pueden fácilmente retractarse si X desea hacerlo.

El caso típico de situación en la que un salto desde un DPP a un DPR y viceversa ocurriría, se bosqueja en la tabla 4.5. a continuación.

Tabla 4.15.
Salto de un DPP a un DPR y viceversa

	X	Y	
	⋮	⋮	DPP
<i>n</i>	<i>nc(T)</i>		
<i>n+1</i>		<i>En serio(T)?</i>	
<i>n+2</i>	<i>nc(T)</i>		
<i>n+3</i>		Tu posición implica <i>T</i>	
	<i>X=O</i>	<i>Y=P</i>	DPR
	Conjunto de concesiones iniciales: <i>CX_{n+3}</i>	Tesis inicial: <i>T</i>	
	<i>T??</i>		
	⋮	⋮	
	<i>c(T)</i>		DPP

El fragmento de diálogo de Bruce y Wilma discutido en la sección 4.1. ilustra el engarce de un DPR en un DPP. Para brindar un ejemplo formal del engarce, uno podría engarzar el sistema DPR_0 en DPP_0 . A fin de efectuar esto, uno debe formular las reglas 1 a 5 dentro del lenguaje de DPR_0 y DPP_0 (algo que hemos encaminado y comenzado claramente). No nos adentraremos en este ejercicio, sin embargo confiamos en que la descripción general aquí ofrecida satisface para mostrar cómo puede hacerse. Presentaremos no obstante un ejemplo de un diálogo que sigue las reglas del sistema que resultaría a partir del engarce. Llamemos a este sistema DPP_1 . DPR_1 , entonces, es un sistema de diálogo de persuasión permisivo (diálogo al estilo de Hamblin) en el que cada participante puede recurrir a un sistema de diálogo de persuasión riguroso (diálogo al estilo de Lorenzen). La regla estructural 13 del DPP_0 , cuando se especifica y traduce al

DPP₁, permite efectuar una limitación del número de apelaciones al DPR₀ abierto para cada participante. En el siguiente diálogo DPP₁, el conjunto de compromisos ocultos de W contiene una proposición para el efecto de que $P_1 \rightarrow P_2$.

Movimientos preparatorios

W: $a(P_3)$

B: $a(\neg P_1)$

Fragmento de diálogo

1. W: $\neg P_1??$
2. B: $(P_1 \rightarrow P_2)$ entonces $\neg P_1, P_3??$
3. W: $\neg P_2$ entonces $P_3, (P_1 \rightarrow P_2)??, ((P_1 \rightarrow P_2) \rightarrow \neg P_1)??$
4. B: $na((P_1 \rightarrow P_2) \rightarrow \neg P_1), na(P_1 \rightarrow P_2), c(\neg P_2), enserio(P_1 \rightarrow P_2)?, (\neg P_2 \rightarrow P_3)??$
5. W: $c(P_1 \rightarrow P_2), P_4$ entonces $(\neg P_2 \rightarrow P_3)$
6. B: Tu posición implica $\neg P_1$

Comienzo del diálogo DPR₀ ($O=B, P=N$). La situación inicial es similar a la de la tabla 4.13. Las líneas 7 a 16 como en la tabla 4.13. líneas 1 a 10. Final del diálogo DPR₀.

17. W: $(\neg P_1)$

18. W: $c(P_4 \rightarrow (\neg P_2 \rightarrow P_3)), P_4??$

En el movimiento 4 de este ejemplo, W retracta su compromiso de avanzar en el movimiento 2. Esto no significa que B ya no crea su propio argumento, sino más bien que no sabe cómo seguir respaldando sus premisas, todas desafiadas por W. Sin embargo, B está convencido de que W está profundamente comprometida con $P_1 \rightarrow P_2$, y entonces él intenta extraer esta concesión teniendo éxito; W concede $P_1 \rightarrow P_2$ en el movimiento 5, pero en el movimiento 3 ella también asegura $\neg P_2$ como parte de un argumento. Ahora B regresa al diálogo riguroso para hacer que W conceda su tesis $\neg P_1$ (en el movimiento 17). Nótese que no resulta sencillo para W retractar esta concesión, puesto que si ella lo hiciese, tendría que retractar también $P_1 \rightarrow P_2$

o $\neg P_2$ (no hay concesiones inducidas por el cuestionamiento libre). Esta retracción tiene que hacerse por una afirmación nc, ya que na no resulta suficiente. Pero $P_1 \rightarrow P_2$, siendo un compromiso oculto que fue traído a la luz, no puede retractarse de este modo (regla estructural 4a de los DPP₀), y la retracción de $\neg P_2$ resultaría en una rendición en lo que atañe al propio argumento de W para su tesis (véase movimiento 3).

El tipo de engarce que hemos estado describiendo no es recursivo; un diálogo DPR puede engarzarse en un diálogo DPP, pero luego terminar. Los tipos de diálogos más complejos, no obstante, exhibirán seguramente engarces recursivos. Por ejemplo, como enfatizamos en la sección 3.1., las investigaciones pueden engarzarse en un diálogo de persuasión, y los diálogos de persuasión pueden engarzarse en una investigación y así sucesivamente.

Otras especies importantes que pueden engarzarse en un diálogo de persuasión para conducir a un tipo más complejo de diálogo, es el diálogo de búsqueda de información. En la sección 3.3., se señala que los diálogos de consulta a expertos, por ejemplo, podrían ser partes útiles de los diálogos de persuasión. La discusión sobre ética médica, líneas 160 a 167, muestra un diálogo de búsqueda de información engarzado. (Este engarce se discutió en el análisis posterior al diálogo).

4.6. PROBLEMAS A RESOLVER

En general el problema con tales tipos de diálogos como DPP, es cómo encontrar un buen balance entre esta indulgencia que dará a cada participante suficientes oportunidades para expresar sus visiones sobre un asunto y esta rigurosidad necesaria para mantener la discusión en su punto y evitar disgresiones. Por ejemplo, ¿podría la característica (8) del DPP (sección 4.3.1.) modificarse para permitir más libertad a la hora de presentar argumentos (incluso para afirmaciones no desafiadas) sin abrir las puertas para disgresiones inútiles?

La meta de algunos argumentadores es más ambiciosa que la de meramente convencer al adversario acerca de su punto de vista. Ellos tratan de convertir a su adversario en un coafirmante; es decir, en alguien que no solo meramente concede, sino que está preparado para defenderse vis-à-vis frente a una tercera parte. ¿Podemos construir

reglas de diálogo que permitan una distinción entre persuasión fuerte y débil? ¿Podemos definir un concepto dialógico de prueba para los argumentos fuertemente persuasivos?¹¹⁵

¿Cómo podríamos mejorar la teoría de la extracción de compromisos? ¿Un dialéctico puede decir algo más o ya es una cuestión de psicología? ¿Qué otros mecanismos (como las inferencias) pueden introducirse para agilizar los diálogos?

Un número de posibles extensiones de DPP₁ se discutirá en la sección 5.2. más adelante, tales como: reglas para impedir el regateo y las *muchas preguntas*, inferencias, rechazos, objeciones, hipótesis, fallas, aclaraciones y definiciones, reglas que determinen los derechos y las obligaciones de cada parte en estos aspectos, y reglas contra la charlatanería (uso de palabras engañosas). Todos estos puntos proveen temas para posteriores investigaciones.

Mayores estudios de los compromisos específicos que van con una concesión, tales como la obligación de responder a las preguntas, o clarificar la propia posición, serían útiles.

También sería útil estudiar los tipos de concesiones que no pueden refutarse a menos que se cumplan ciertas condiciones, tales como presuposiciones globales que actúen como un límite sobre el diálogo. (En una presunción, la carga de la prueba se encuentra del lado de la parte que se rehúsa a conceder, para mostrar por qué la presunción no podría sostenerse en ese caso particular). Un modo de avanzar sobre esto, es analizar la presunción como un tipo de acto de habla en el diálogo que es diferente del acto de habla de la aserción. En la aserción, el proponente asume una carga de la prueba para defender la posición si es desafiado por el oponente. En la presunción, una vez que el proponente y el oponente acuerdan aceptar la proposición en cuestión (como una presunción), si luego el oponente desea rechazarla, debe refutarla.¹¹⁶ Cómo se modelaría exactamente esta concepción de presunción en los DPP y los DPR, es una buena pregunta. Más aún, sería instructivo encontrar y estudiar algunos usos de la presunción en la discusión sobre ética médica.

¹¹⁵ Algunos pasos en esta dirección fueron realizados por KRABBE (1991b), (1995?).

¹¹⁶ Este análisis se brinda en WALTON (1992), cap. 2.

4.7. SUMARIO

El ajuste del diálogo, alrededor de la línea 70 del diálogo sobre ética médica, mostró un cambio desde un tipo de diálogo de persuasión permisivo (DPP) a un tipo de diálogo de persuasión riguroso (DPR). Más tarde, alrededor de la línea 100, la discusión volvió a cambiar a un tipo permisivo de diálogo. En el diálogo permisivo, el depósito de compromiso de cada parte se divide en oculto y claro. Los compromisos claros son abiertos, conocidos por ambas partes. Los compromisos ocultos no se conocen explícitamente, pero solo pueden conjeturarse sobre la base de cómo un participante se ha comportado en el diálogo. La meta de probar la posición más profunda de la otra parte (sus compromisos ocultos) fue muy importante en el tipo permisivo de diálogo, pero esta meta retrocedió a un segundo plano en el tipo riguroso de diálogo.

La retracción constituye el problema clave planteado en este capítulo. Por lo tanto, la cuestión de la naturaleza vinculante de los compromisos, discutida en el capítulo 2, resurge: los compromisos en diálogo son vinculantes en el sentido de que no cumplirlos o retractarlos inapropiadamente conduce a sanciones, como la pérdida del diálogo o parte de él. La vinculación, sin embargo, es una cuestión de gradación. Las reglas para la retracción necesitan ser de algún modo flexibles y tener a la vez suficiente agarre como para fijar el compromiso de un participante sobre un asunto.

En la sección 4.2., se introduce un lenguaje formal para los argumentos, como un preliminar para DPR y DPP.

Un argumento elemental consiste en un número de sentencias unidas como premisas que se postulan en relación con una sentencia simple que es una conclusión. Estas premisas se muestran arriba de la conclusión en los ejemplos de argumentos elementales ofrecidos en la tabla 4.1. Los argumentos básicos son estructuras triformes construidas por argumentos elementales, como se muestra en el ejemplo de la tabla 4.2. Un conjunto incompleto que comprende once reglas de inferencia (tales como *modus ponens*) se formula para propósitos ilustrativos. Eso busca reflejar la idea de que en circunstancias ordinarias los discutidores comparten cierta lógica. Cualquier argumento elemental que se ajusta en su patrón a una de estas reglas, se considera una inferencia elemental. Se dice que una inferencia básica es

un argumento básico cuando cada argumento elemental en él es una inferencia elemental.

Según la descripción general de los diálogos de persuasión permisivos dada en la sección 4.3.1., los DPP cuentan con las siguientes características (a menudo llamadas “reglas”): existen dos partes, y cada una tiene un conjunto de sentencias o proposiciones llamadas un “depósito de compromiso” (“conjunto de compromiso”), que cuenta con un lado claro (de proposiciones a la vista) distribuidas en un compartimiento de concesiones y un compartimiento de aserciones, y un lado oculto de proposiciones que no están a la vista. El compromiso con las aserciones, a diferencia del compromiso con las concesiones, conlleva una carga de la prueba. Para comenzar un diálogo DPP, el conjunto de aserciones iniciales de un argumentador debe contener al menos un miembro. Los argumentadores asumen turnos haciendo movimientos, y cada movimiento debe contener alguno o todos de los seis componentes: (1) retracciones, (2) concesiones, (3) pedidos de retracción, (4) pedidos de concesión, (5) argumentos y (6) desafíos. Los objetivos básicos para cada parte son: (1) conseguir que la otra parte se comprometa con las aserciones iniciales (de esta primera parte); es decir, lograr que la otra parte conceda su tesis como cierta, y (2) conseguir que la otra parte retracte el compromiso con sus aserciones iniciales. Estos dos objetivos son los que hacen al DPP una especie de diálogo de persuasión.

Otras reglas de DPP incluyen la siguiente: si una parte desafía la aserción de la otra, entonces la otra debe brindar un argumento para la aserción desafiada, y una aserción debe defenderse solo si se la ha desafiado. Además, si una parte efectúa una aserción, la otra debe dejar clara su posición respecto a esa aserción. Estas reglas (8 y 9) dan relevancia a la secuencia de argumentación al hacerlas responsables por los movimientos precedentes y al eliminar los argumentos superfluos que no están requeridos por un movimiento precedente. Otra regla (12) señala que una respuesta a una pregunta debería garantizar la concesión requerida por la pregunta o refutarla. Esto asegura un tipo de relevancia pregunta-respuesta.

Otras reglas restringen el alcance de los desafíos, permiten retracciones, o permiten demandas de resolución de inconsistencias explícitas requiriendo retracción como parte de la respuesta. Una regla particularmente importante (16) posibilita que un participante

niegue o desafíe una proposición que en realidad corresponde a su propio conjunto de compromisos ocultos. Esta regla es una parte importante de cómo los DPP lidian con el problema de la retracción. Significa que la retracción, en términos generales, es posible pero que no es directa si el participante realmente está profundamente comprometido con una proposición como una parte de su posición subyacente y más profunda sobre un asunto. En breve, un diálogo DPP es una estructura precisa con reglas claras y definidas, pero es lo suficientemente abierto y flexible como para lidiar con la naturaleza cubierta de muchos compromisos importantes que juegan un rol clave en los diálogos de persuasión en los intercambios conversacionales cotidianos de argumentos sobre asuntos significativos. En una palabra, el DPP está destinado a ser más realista, en relación con el manejo de los compromisos y las retracciones, de lo que muchos tipos simples de diálogos de persuasión rigurosos podrían aspirar a ser. Un caso puntual es el uso del DPP para manejar los problemas de incurrir y retractar compromisos planteado por el diálogo sobre ética médica. Aunque Bruce trata de retractar un compromiso, Wilma es capaz de mostrarle que él no puede hacer esto directamente sin enfrentarse con ciertos problemas que deben resolverse en primer lugar. Este modo de estructurar un DPP hace que tales retracciones directas reflejen, y al mismo tiempo promuevan, la idea del denominado aspecto mayéutico de elucidar los compromisos más profundos de un participante, lo que resulta en un beneficio importante en el diálogo de persuasión.

Un problema relacionado concierne a las partes de los argumentos. ¿Qué ocurre si un participante está comprometido con un conjunto de premisas, pero trata de retractar su compromiso con una proposición que es una conclusión de esas premisas por medio de un argumento básico? ¿Debería permitírsele hacer esto o no? En un sistema específico para diálogos de persuasión permisivos denominados DPP₀, este participante tendrá que retractar alguna de las premisas que constituyen la base para la conclusión. Ese es un llamado *ajuste de estabilidad*, y significa que un compromiso no puede retractarse aislado de otros compromisos que están estrechamente relacionados con este en una estructura de argumentación de la que forma parte. Un ajuste de estabilidad externa ocurre cuando la estructura del argumento se encuentra en los argumentos de la otra parte (aquí al menos una de las premisas tendrá que retractarse), mientras un

ajuste de estabilidad interna es aquel en el que la estructura aparece entre los propios argumentos del potencial retractador. Esta última situación exige (bruscamente) una retracción de todas las premisas que apoyen la conclusión retractada, así como la retracción de aquellas premisas que junto con la conclusión retractada forman el conjunto de premisas de un argumento posterior.

El DPP como modelo normativo de diálogo de persuasión permisivo es muy general. Es posible tener todos los tipos de subtipos más específicos de diálogos de persuasión permisivo que pueden caracterizarse como diálogos tipo-DPP. A fin de brindar al lector al menos un ejemplo específico de diálogo DPP de un tipo elemental, en la sección 4.3.4. se delinea el juego de diálogo DPP₀. Las locuciones permitidas en DPP₀ consisten en nueve tipos de afirmaciones, argumentos, preguntas y retracciones. Cada movimiento está constituido por seis partes, cada una de las cuales contiene tipos específicos de locuciones. Cada participante en un diálogo DPP₀ posee tres depósitos de compromiso: uno para los compromisos ocultos, otro para las aserciones y otro para las concesiones. Aserciones y concesiones son compromisos claros. Estos compromisos que son concesiones pero que no son aserciones se denominan *meras concesiones*. De acuerdo con la regla de victoria-pérdida, una parte gana (sobre un asunto) si logra que su tesis esté en el conjunto de concesiones de la otra parte, o si la otra parte retracta su tesis. Las reglas estructurales aseguran un alto grado de relevancia entre los pares de movimientos entre las dos partes permitiendo solo ciertos tipos de respuestas, aquellas que contribuyan al progreso del diálogo hacia una victoria o pérdida de alguna de las partes. Las reglas estipulan los siguientes requisitos: un argumentador puede pedir al otro que resuelva un par de inconsistencias explícitas que son concesiones de la otra, y cuando este lo haga, la otra parte debe inmediatamente retractar su compromiso con una proposición del par o de otro. Un pedido con(P)? (un pedido de concesión de P) puede ser planteado por el hablante si y solo si P no es una concesión del oyente, y cuando se lo plantea, el oyente debe ya sea conceder O o rechazar explícitamente conceder P como un compromiso. Una afirmación c(P) (Yo concedo P) puede efectuarse solo si P no es ya una concesión del hablante y si P es ya sea una aserción de la otra parte o si el movimiento precedente contiene un pedido de conceder P (o un extractor para el mismo efecto).

Una regla que es especialmente característica del DPP_0 , es la regla de retracción 11.3., que establece en esencia que si un participante retracta una proposición Q , debe también retractar todas las premisas en sus argumentos para Q tanto como todas las premisas que funcionan, junto con Q , en un argumento para otra conclusión Q' . Esta es una forma de ajuste de estabilidad interna que ayuda a dar fuerza de adherencia al compromiso en los diálogos DPP_0 o difíciles de retractar.

El ejemplo de una secuencia de juego en el diálogo DPP_0 dado al final de la sección 4.3.4., ilustra en general cómo estos diálogos podrían desarrollarse en un caso dado. En esta secuencia de diálogo, Negro es el ganador, ya que él exitosamente consigue que Blanco acepte su tesis. Pero Blanco no retracta su propia tesis, por lo que, en ese aspecto, el juego se declara empatado en DPP_0 . La tabla 4.9. muestra los argumentos básicos utilizados por ambas partes.

Ahora podemos ver cómo el DPP_0 puede usarse como un modelo normativo para representar un contexto de conversación en el que dos partes razonan entre sí en un diálogo de persuasión esgrimiendo argumentos para este propósito. La estructura de los argumentos básicos de cada parte puede usarse para representar los argumentos utilizados por cada parte para persuadir a la otra. El diálogo DPP_0 indica, como un modelo normativo, cómo debería reconstruirse idealmente la argumentación en un tipo de caso donde el contexto del diálogo es apropiado para aplicar este tipo de modelo.

La sección 4.4. subraya un tipo contrastante de diálogo que es bastante distinto del DPP en muchos aspectos. El DPR es mucho más riguroso, simple y asimétrico, lo que quiere decir que solo una parte tiene una carga de la prueba positiva y la otra desempeña el rol de cuestionador o crítico. Mientras en un diálogo DPP la relevancia depende en gran medida de la cooperatividad (honestidad, seriedad, etc.) de los argumentadores, el DPR fuerza a los argumentadores a ser relevantes en cada movimiento. El diálogo DPP es más complejo que el diálogo DPR , en parte porque se permite mucha más libertad para elegir diferentes tipos de movimientos y para responder a movimientos previos. Además, el DPR no cuenta en absoluto con compromisos ocultos, solo con compromisos claros. Podríamos decir que el diálogo DPR es más austero, más exacto, y está más en el espíritu de la lógica tradicional como un modelo de argumento razonado. El DPP es más flexible y dependiente tanto de la cooperatividad de los par-

ticipantes como de la naturaleza de los compromisos más profundos (no expresados explícitamente). De este modo, el DPP es mucho más un modelo natural de intercambios argumentativos típicos en la conversación cotidiana.

El DPR_0 es una instancia específica del DPR, un tipo simple y básico, presentado de tal modo para que el lector pueda hacerse una idea de cómo un conjunto de reglas precisas para un diálogo de este tipo general se formula. Las tablas 4.13. y 4.14. ofrecen un ejemplo en uso de este tipo de diálogo.

A fin de modelar el tipo de salto que tiene lugar en la discusión sobre ética médica, desde el tipo de diálogo más permisivo al más riguroso (el denominado ajuste que ocurre), la sección 4.5. ofrece un conjunto de reglas para engarzar el DPR en el DPP. El salto de un diálogo DPP a uno DPR ocurre en una situación en la que un participante en un diálogo DPP en curso desafía o retracta (o al menos rehúsa explícitamente conceder) una proposición con la que el otro participante sospecha debería estar comprometido en virtud de otros compromisos abiertos. En tal caso, el otro participante tiene el derecho a demandar un diálogo DPR, a fin de resolver el conflicto. El diálogo DPP entonces salta a un diálogo DPR. Una vez que este DPR ha alcanzado una conclusión, de un modo u otro, el diálogo vuelve a la secuencia DPP. Si la parte que demanda el DPR lo gana, entonces la otra parte debe hacer la concesión apropiada. Además, esta concesión tendrá adherencia, por lo que su retracción exigiría la retracción de al menos una de las concesiones usadas como tal en el diálogo DPR. Debido al requisito de estabilidad interna, tal retracción podría ser muy demandante para los propios argumentos del potencial retractor. Este tipo de diálogo está precisamente regulado por las cinco reglas de engarce brindadas al comienzo de la sección 4.5. El fragmento de diálogo entre Bruce y Wilma, estudiado en la sección 4.1., es un ejemplo real del salto de un diálogo DPP a uno DPR. El sistema DPP_1 (basado en DPP_0 y DPR_0) es una instancia de un sistema para diálogo de persuasión permisivo en el que un salto a un diálogo de persuasión riguroso resulta posible, un limitado número de veces, para cualquiera de los participantes. No construimos el DPP_1 en detalle, pero el ejemplo ilustra de manera general cómo funciona tal sistema.

Conclusiones y prospectos

Quien se aproxima al estudio de los sistemas de diálogos formales, como los del capítulo 4, desde el ángulo de la lógica informal y la evaluación de los argumentos, puede muy bien preguntarse cómo se aplican estos sistemas. Típicamente, existen dos reacciones. Una parte dirá que como las conversaciones cotidianas cuentan con una enorme complejidad y no parecen estar ligadas a ningún conjunto definido de reglas, lógicas o de otro tipo, uno no puede decir nada útil sobre las conversaciones cotidianas que no caiga en términos de sistemas abstractos artificialmente forzados. Cualquier teoría en este campo tendría que ser informal y abierta a fines diversos, con el objetivo de ser sensible a las complejidades de la conversación. Otros dirán que no hay necesidad de delinear estas complejidades o de explicarlas de modo sistemático, y que el intento, en el capítulo 4, es poco más que una “copia fiel a la realidad”, en vez de un sistema basado exclusivamente sobre lógica formal, está mal concebido.

En la sección 5.1., discutiremos los problemas metodológicos de aplicar sistemas de diálogos a conversaciones y discusiones reales. Esperamos mostrar que sistemas como los del capítulo 4 pueden ser útiles para arrojar luz sobre la argumentación en conversaciones cotidianas. Pero debe comprenderse que estos sistemas necesitan extensión y posterior refinamiento. En la sección 5.2., proponemos algunos modos posibles de enriquecerlos.

Lo que parece ser particularmente engorroso para algunas personas, cuando tratan de ver cómo podría utilizarse nuestro tipo de sistema, es el concepto de compromisos ocultos. Veremos este asunto en la sección 5.3. En la sección 5.4., finalmente, resumimos nuestra posición sobre el problema del compromiso en el diálogo.

5.1. ¿CÓMO PUEDEN USARSE LOS SISTEMAS DE DIÁLOGOS PARA EVALUAR LA ARGUMENTACIÓN CONVERSACIONAL?

Un problema mayor para la evaluación lógica de la argumentación en las conversaciones del lenguaje natural ha sido el rigor y la precisión de un sistema lógico, por un lado, y por otro lado, el fluir permisivo y libre de la conversación ordinaria. ¿Cómo puede hacerse para que un sistema riguroso, bien definido de lógica predicativa de primer orden, digamos, mantenga un argumento sobre el control de la natalidad o un debate televisado acerca del Acuerdo de Libre Comercio Norteamericano? El problema no es nuevo y hay varios modos de aproximarse a él.

El modo tradicional es, primero, tratar de seleccionar los pasajes cruciales, interpretar y parafrasear los argumentos en un modo que los haga más articulados de lo que ellos eran antes, añadir las premisas faltantes o las asunciones escondidas, traducir el argumento a un lenguaje formal y, finalmente, comprobar la validez por medio de algún método formal o semiformal. Esto puede funcionar en algunos casos, pero en general el procedimiento no es viable en lo práctico ni bien fundado en lo teórico. Una dirección para tomar desde aquí sería añadir más y más al aparato formal y mecanizar el proceso de interpretación. Algunos, incluso, han afirmado que el lenguaje ordinario es un lenguaje formal.¹¹⁷ Esto puede conducir a una situación que es teóricamente más satisfactoria, pero hasta ahora ha habido poco en ella para aquellos que quieren un consejo práctico y directo sobre cómo evaluar el discurso de un político o un argumento filosófico. Esta inhabilidad de ser de uso práctico directo para quienes sienten necesidad de *alguna* guía lógica, ha conducido al desarrollo de la lógica informal.¹¹⁸ Por ende, otra respuesta al problema de cómo aplicar la

¹¹⁷ MANTAGUE (1974).

¹¹⁸ BLAIR y JOHNSON (1987).

lógica es renunciar al interés por la lógica formal deductiva y tratar de formular criterios en un lenguaje ordinario que puedan aplicarse directamente a contextos reales de argumento.

Los cursos de lógica informal y de pensamiento crítico se han expandido enormemente en los últimos años. Estos cursos están destinados a tener aplicaciones claras y prácticas de un tipo que no se enfatiza o, quizás, no sea realísticamente posible en cursos orientados a la lógica formal del tipo tradicional. Pero el problema es que, mientras la lógica informal ha probado ya tener un valor práctico, carece de un fundamento teórico satisfactorio. Como la vemos, la teoría del diálogo puede proveer tal fundamento, pero solo si sus conceptos se definen con un grado de precisión comparable a aquellos de la lógica formal.

Un sistema de lógica puede llamarse un “modelo de razonamiento”.¹¹⁹ Nos da un tipo de retrato estilizado de cómo las personas razonan o deberían razonar, pero conduce inmediatamente a dos puntos de vista: ¿está el sistema destinado a representar el modo en el que la gente realmente razona? ¿O está destinado a darnos normas de razonamiento? Sería bueno si la respuesta estuviese bien determinada y si cada sistema lógico tuviese una etiqueta, diciendo si debe tomarse descriptiva o normativamente. Pero ese no es el modo en el que están dadas las cosas. Todos los sistemas lógicos serios parecen tener usos descriptivos y normativos, pero con diferentes alcances. El punto es que la precisión descriptiva y el contenido normativo son ambos importantes y, además, interdependientes. Los sistemas puramente descriptivos no pueden usarse como instrumentos de evaluación crítica. Un sistema puramente normativo que está demasiado alejado de lo que realmente ocurre no puede aplicarse a casos reales.¹²⁰

¹¹⁹ El término *modelo* se usa aquí en un sentido diferente a aquel que se utiliza en la teoría del modelo. En nuestro sentido, un lenguaje formal junto con sus “modelos” (de la teoría de los modelos) constituyen un modelo de razonamiento, mientras el lenguaje junto con un conjunto de reglas de deducción constituye otro.

¹²⁰ Básicamente, estos dos aspectos, el descriptivo y el normativo, corresponden a las dos fuentes de validez señaladas por E.M. Barth (BARTH y KRABBE (1982), sección 1.4.), a la que se refiere al lector para mayor elucidación sobre este asunto. Para sistemas lógicos como modelos (o representaciones) véase *op.cit.*, sección 2.1.

Un modo de hacer los sistemas lógicos más realistas (es decir, descriptivamente precisos) y listos para su aplicación en discusiones de la vida real, es darles una formulación dialógica.¹²¹ Esto fue hecho por Lorenzen y Hintikka, y fue un buen camino a emprender, pero sus sistemas todavía se encuentran muy alejados de las conversaciones cotidianas. Lo que deseamos, a fin de dar un fundamento teórico viable a la lógica informal, es una serie de sistemas de diálogos que sean al mismo tiempo: (1) realistas y (2) que tengan una sustancia normativa. Además, queremos que se (3) formulen rigurosamente y que (4) sean fáciles de aplicar a contextos ordinarios de argumento.

De estos cuatro rasgos deseables, dos tienen que orientarse hacia la situación de lenguaje ordinario (1 y 4) y dos tienen que alejarse de ella (2 y 3). Por ello, 1 y 4 parecen estar del mismo lado, pero mientras el rasgo 1 exige la introducción de complejidades adicionales, el rasgo 4 exige simplificación. Nótese también que en 2 y 3 lidiamos con dos tipos diferentes de rigor. De acuerdo con 2, necesitamos reglas rigurosas de diálogo a fin de que las transgresiones puedan señalarse bien. Generalmente, esto exigiría sistemas de diálogo tales como el DPR, que deja pocas opciones para los participantes en cada movimiento. Pero el rigor quiere decir en 3 pertenecer a la precisión de la formulación del sistema (rigor matemático). Los dos pueden, aunque no necesitan, ir conjuntamente; es posible dar una formulación precisa y rigurosa de un sistema relajado tal como el DPP. Además, uno puede limitar las opiniones de una persona drásticamente por medio de una orden en lenguaje natural que es aún más o menos vaga (por ejemplo: “¡Quédate cerca del árbol!”).

Parece que, si estuviésemos tratando de usar la teoría del diálogo para proveer respaldos teóricos para la lógica informal, deberíamos enfrentar el problema de en qué medida podemos satisfacer los requisitos 1 a 4. En tratar de satisfacer uno se puede entrar en conflicto con tratar de satisfacer el otro. En efecto, las diferentes teorías del diálogo y de la argumentación han puesto diferentes énfasis.

Los sistemas de teoría del diálogo formal, tales como aquellas de Lorenzen y Barth y Krabbe, van por el rigor tanto en la formulación como en el contenido normativo. Ellos no son muy realistas ni

¹²¹ Cf. El concepto de pragmatización de E.M. Barth, BARTH (1985), p. 383.

fáciles de aplicar. Hamblin ha mostrado que los sistemas de diálogos son necesarios para brindar una explicación realista de las falacias tradicionales. Sus sistemas se formulan rigurosamente, pero no de forma normativamente rigurosa. Ellos todavía están muy alejados de la conversación ordinaria y no son fáciles de aplicar. Algunos sistemas de Mackenzie son normativamente más rigurosos.

Por otro lado, hay reglas de diálogo formuladas sin el contexto de un sistema definido de forma matemáticamente rigurosa, tal como la máxima conversacional de Grice. Grice trató de cubrir el hueco entre la lógica y la conversación mediante la introducción de reglas (máximas) para el comportamiento cooperativo. Estas no son reglas normativamente rigurosas o absolutas, sino que dependen de la sinceridad y la cooperación de los participantes. Ellas pueden ser realistas, pero como el desarrollo de la teoría de los actos de habla ha demostrado, no son fáciles de aplicar.

Van Eemeren y Grootendorst, como Grice, enfocan el problema desde el punto de vista de la conversación cotidiana en lenguaje natural y brindan reglas expresadas en términos de lenguaje ordinario, imponiendo a los participantes no “evitar que cada parte avance o arroje dudas sobre los puntos de vista” para defender el propio punto de vista “si se lo requiere”, y hacer eso “avanzando una argumentación relacionada con ese punto de vista” y así sucesivamente.¹²² Esto es útil, pero solo hasta cierto punto, y aunque van Eemeren y Grootendorst son poco amigables con el uso de métodos formales en lógica, y dan un modelo detallado de diálogo en términos de la teoría de los actos de habla,¹²³ ellos en ningún momento se acercan a una definición matemáticamente precisa de la estructura de la discusión crítica. Sin embargo, si abstraemos de las metas del diálogo otras que aquellas de la resolución de conflicto, su modelo es con justicia realista y tiene algún dejo normativo. Además, a menudo es fácil aplicar el modelo a un argumento dado. Pero entonces, con frecuencia, cuando un movimiento dialéctico se señala en el modelo como una falacia, tenemos el sentimiento de que no hay más allí que pueda proveer la teoría.

¹²² VAN EEMEREN y GROOTENDORST (1987), (1992).

¹²³ VAN EEMEREN y GROOTENDORST (1984), (1992).

Por lo tanto, parece que tenemos una amplia brecha aquí con, por una parte, las teorías del diálogo que son matemáticamente precisas pero no muy realistas y, por otro lado, las teorías que no tienen ninguna pretensión de precisión matemática, pero son mejores cuando se las evalúa por su precisión descriptiva y su aplicabilidad.

No creemos que deba hacerse una elección. Un buen fundamento teórico de la lógica informal necesita tanto modelos matemáticamente precisos y modelos listos para aplicar que se formulen en lenguaje ordinario. Los modelos precisos y rigurosos deben elucidar los conceptos usados por la teoría que formula el segundo tipo de modelos, que pueden considerarse como un tipo de interface entre los modelos matemáticos de diálogo y los modelos reales.

De todas formas, pensamos que es valioso proveer más modelos realistas y matemáticos de diálogo. Por lo tanto, tuvimos que regimentar lógicamente, o hacer sentido lógico de, el tipo permisivo de diálogo típicamente encontrado en la argumentación conversacional ordinaria. Sin embargo, la lógica necesita obtener una comprensión de la argumentación cotidiana que nos permita, como críticos, evaluar firmemente como movimientos falaces lo que sentimos que es incorrecto o sofístico.

Nuestra solución a este problema reside en el concepto de un salto dialéctico entre dos tipos de diálogos: el permisivo y el riguroso. De modo que, en un sentido, la lógica de la conversación cotidiana se refleja en las reglas del diálogo de persuasión permisivo (DPP), pero en un sentido más tradicional de lógica, es el tipo riguroso (DPR) de sistema el que refleja la verdadera lógica de la conversación. Esta lógica, aunque no obvia y evidentemente presente en la conversación misma, se encuentra aún en segundo plano, puesto que siempre existe una posibilidad de que los compañeros de diálogo tomen un asunto de modo riguroso. Esto, nuevamente, se refleja mediante el engarce del DPR en el DPP que conduce a un tipo de diálogo nuevo y más complejo (DPP₁).

Por ende, esperamos haber alcanzado un avance real en la teoría probando una estructura de diálogo bien definida y clara en la que las dos partes razonan conjuntamente, que es al mismo tiempo útil como un fundamento para la lógica informal. Pero, por supuesto, esta no es la última palabra sobre la teoría ni sobre su aplicación. Por una razón simple: para hacer la teoría aun más realista, debemos

incorporarle muchas otras características. Este asunto se aborda en la siguiente sección.

5.2. EXTENSIONES DEL DPP₁

El DPP₁ es aún un modelo muy limitado de diálogo de persuasión. No solo está el DPP₁ restringido a un lenguaje simple de lógica proposicional, sino que también existen importantes rasgos del diálogo (tales como inferencias, rechazos, objeciones, hipótesis, clarificaciones y definiciones) que no se reflejan en absoluto en los DPP₁. Además, puede sentirse una necesidad de reglas que obvian algunas de las falacias tradicionales. Un sistema completo de DPP amenazaría todas estas cosas, y aunque no podemos completar tal proyecto dentro de los límites de este libro, en esta sección discutiremos al menos algunas extensiones posibles del DPP₁.

Un modo en el que el DPP₁ podría enriquecerse sería añadiendo requisitos adicionales sobre los tipos de argumentos que pueden utilizarse para responder a los desafíos. Por ejemplo, para prohibir el *petitio principii*, necesitamos no permitir el tipo de secuencia de diálogo delineada en la tabla 5.1.

Tabla 5.1.
Petitio Principii

W	B
	$a(T)$
$T??$	
	T $\downarrow$ T

El modo de hacer esto, generalmente, sería inducir una regla que requiere usar solo premisas idénticas a la conclusión a probarse. Sin embargo, continúa siendo un problema abierto qué significa “idénticas a” en este contexto. Por ello, planteamos como un problema para posteriores estudios qué forma debería adoptar esta regla a la hora de trazar las extensiones de DPP₁. Esta regla debería brindar una mejor

guía a un participante en un DPP sobre cómo cumplir una adecuada carga de la prueba a fin de dar una respuesta útil a un desafío. “Útil” significa, en este contexto, una respuesta que contribuya a la meta del diálogo.¹²⁴

Otro tipo de regla que podría añadirse sería lidiar con *preguntas complejas*. En un DPR esto no constituye un problema, pero en un DPP la naturaleza compleja de un movimiento podría permitir un cuestionamiento complejo en normas que podrían ser un problema interesante en conexión con las falacias tradicionales de pregunta o cuestionamiento.¹²⁵

La *inferencia* puede al principio parecer que pertenece a otra rama de la lógica que a la teoría del diálogo. En la sección 4.2. presentamos un número de reglas de inferencia que podrían haber sido sacadas de un libro de lógica deductiva formal. Sin embargo, señalamos en la misma sección que es plausible asumir que los discutidores comparten algún sistema incompleto de reglas de inferencia. Por ende, debemos prever extensiones del DPP_1 que incorporen tales reglas. ¿Cómo funcionan estas reglas en el contexto de un sistema dialéctico?

Uno podría mirar este asunto desde un punto de vista “genético”: si no hubiesen reglas de inferencia, ¿ellas tendrían que inventarse! Supongamos que una compañía de discutidores ha estado usando un sistema S de DPP por algún tiempo. Supongamos que un sistema de DPR se incorporó a S hace mucho. Sobre la base de esta experiencia, la compañía viene a ver que una discusión DPR con concesiones iniciales $A \vee B$, $A \rightarrow C$, y $B \rightarrow C$, y una tesis C , puede siempre ser ganada por el proponente. Existe una estrategia ganadora para el Proponente en tal situación; la compañía puede entonces decidir crear un mecanismo de ahorro del tiempo. Digamos que existe una regla de inferencia DC (Dilema constructivo) unida a la lista de reglas de S . Por ende, S se extiende a un sistema S' . La nueva regla hace a los argumentos elementales de la forma del dilema constructivo irrefutable en lo que atañe a su garantía. Es decir, si el argumento es de la forma $\{A \vee B, A \rightarrow C, B \rightarrow C\}$ entonces C , entonces el desafío $((((A \vee B) \wedge (A \rightarrow C))$

¹²⁴ La teoría se desarrolla en WALTON (1991b), p. 293, respecto de que una función probativa debe cumplirse para que un argumento evite rogar la pregunta.

¹²⁵ La falacia de las preguntas complejas, y problemas relacionados sobre compromisos en las preguntas, se tratan en HARRAH (1984) y WALTON (1989a).

$\wedge (B \rightarrow C)) \rightarrow C$?? está regulado. Quienquiera que concede $A \vee B$, $A \rightarrow C$ y $B \rightarrow C$ debe (en S') conceder C . En este modo la compañía puede saltarse un número de diálogos DPR que han perdido interés.

Otras reglas de inferencia pueden pensarse como introducidas de un modo similar. Por ende, uno podría decir que las reglas de inferencia se fosilizan en diálogos de persuasión rigurosos. Las inferencias no son solo deducciones, sino actos en un contexto de diálogo que toman las ventajas de un compromiso común con una regla de inferencia.

Las inferencias elementales pueden encadenarse para formar inferencias básicas, en las que despliegues bastante largos de argumentos se describen de un modo que requiere que el oyente acepte la conclusión si acepta las últimas premisas. Además, se requiere que el oyente retracte su compromiso con una de las últimas premisas si él retracta su compromiso con la conclusión (por medio de una afirmación nc) (cf. Regla estructural 11.1. del DPP₀).

Los rechazos podrían quizás manejarse permitiendo una aserción $a(\neg A)$ para acompañar un desafío A ?? y una aserción $a(A)$ para acompañar un desafío $\neg A$?? Hasta ahora, ninguna nueva aserción puede hacerse en un diálogo DPP, excepto como parte de un argumento. Los rechazos abren una nueva posibilidad y permiten que los discutidores asuman compromisos adicionales. Los rechazos son muy comunes, como puede verse a partir del diálogo de Bruce y Wilma (por ejemplo, líneas 30; 106; 122; 171; 172).¹²⁶

Las objeciones, en algún sentido, pueden considerarse como desafíos junto con un requisito como el del modo en el que la carga de la prueba debe cumplirse. Tenemos instancias de esto en el DPR₀: los desafíos $(A \wedge B)$?? A ? y $(A \wedge B)$?? B ? son de este tipo. En una versión cuantificacional de DPR₀, los desafíos dirigidos a las fórmulas universalmente cuantificadas son rechazos. El usuario de tal desafío demanda que su adversario avance una instancia específica de la fórmula universalmente cuantificada para posterior discusión. Por ello, tenemos algunos ejemplos de objeciones, en este sentido, dentro del diálogo DPR, pero parece que el sujeto necesita más exploración.

¹²⁶ En última instancia, un sistema completo DPP debe incorporar varias formas de evaluación activa de argumentos. Cf. FINOCCHIARO (1980), cáp. 15, 17.

En otro sentido, las objeciones son críticas fuertes de los *cargos de falacia*. Aquí el término *falacia* se toma en el sentido de un movimiento que no está permitido por las reglas del diálogo. A fin de lidiar con ellos, uno necesita un sistema de diálogo (metadiálogo) en el que tales cambios puedan discutirse. Los DPP ordinarios se materializan, entonces, en tal sistema comprensivo de metadiálogo. Esta es una tarea muy ardua, pero se han dado pasos en pos de este objetivo en muchos trabajos de Jim Mackenzie.¹²⁷

Otra extensión de DPP que sería útil para modelar ciertos argumentos, consistiría en añadir reglas (garantías) y patrones de inferencia que sean no-deductivos en naturaleza, especialmente el tipo asociado con el *razonamiento por omisión*. Este tipo de razonamiento puede ponerse en la siguiente regla de inferencia:

- * (1) (Regla n:) $B_x \Rightarrow F_x$
- (2) B_t
- (3) Regla n se aplica al presente caso
- Por lo tanto, F_t

Aquí, F_t puede separarse como la conclusión, porque la regla n se aplica al caso dado en ese punto. La regla no se aplica universalmente (para todas las x), pero se aplica generalmente (para cualquier x, a menos que...), sujeto a excepciones en casos particulares. Lo que demuestra la fórmula de inferencia (*) es que si incorporamos reglas por omisión tal como la regla n en una regla de inferencia, el fundamento general de DPP₀ y DPP₁ podría mantenerse, incluyendo los ajustes de estabilidad internos y externos (sección 4.3.3.). La retracción de F_t conduciría a la retracción de una de las premisas. Pero, por supuesto, nuevos rasgos pueden haberse añadido; por ejemplo, la retracción de (3) conlleva una carga de la prueba al mostrar por qué la regla n no se aplica al presente caso.

Las hipótesis, suposiciones, o asunciones aparecen en este sentido en los diálogos DPR₀, en los que tenemos concesiones por el bien del argumento. Por ejemplo, la concesión A que va con el desafío ($A \rightarrow B$)??A o ($\neg A$)??A podría llamarse una hipótesis sobre la que el diálogo

¹²⁷ Cf. Nota 27 del cap. 2. Cf. También KRABBE (1992).

entonces procede. Las versiones “fossilizadas” de estas concesiones por el bien del argumento conducirían a un sistema incompleto al estilo de Grentzen de reglas de inferencia; un denominado sistema de deducción natural. Visto de este modo, por lo tanto, el estudio de la deducción natural sería parte de la dialéctica.

La tarea más larga y difícil quizás sea la de extender o rediseñar el DPP₁ a fin de que los problemas de *clarificación* y *definición* puedan manejarse. Esto requiere repensar la relación entre formulaciones usadas en el diálogo y compromisos proposicionales encontrados en el depósito de compromisos ocultos. No es solo una cuestión de concebir (o adoptar) una teoría semántica; lo que se necesita es una teoría dialéctica del significado que muestre cómo los significados se cambian, desarrollan e intensifican en el curso de un diálogo. Esta teoría dialéctica debería arrojar luz sobre la equivocación, anfibología, vaguedad, negligencia de calificaciones, los epítetos de pregunta-pedido, (des)acuerdo verbal, y así sucesivamente.¹²⁸

5.3. LOS COMPROMISOS OCULTOS NUEVAMENTE

El intento de mostrar compromisos ocultos es hacer más realista el modelaje del diálogo. Tener solo compromisos claros hace el diálogo más preciso y fácil de manejar, como una estructura lógica. Pero, como se ha señalado con frecuencia, las asunciones implícitas que no se afirman como compromisos claros, a menudo juegan un rol importante en las realidades prácticas de la argumentación cotidiana. Frecuentemente, resulta tanto posible como necesario inferir cuáles de los compromisos de una persona deben ser tomados como tal, juzgando su posición subyacente y lo que ha dicho, incluso cuando esa persona no se ha comprometido explícitamente con una proposición particular en muchas palabras. Para reflejar este realismo del diálogo, como se maneja en las conversaciones cotidianas, hemos introducido los compromisos ocultos.

La tarea más seria para modelar un caso de estudio como el de ética médica, es establecer las reglas que puedan ayudar a traer a la luz los compromisos de un participante, como obtenido por el otro participante, de modo que enfrente el problema de la retracción.

¹²⁸ Cf. HAMBLIN (1970), cap. 9, NAESS (1966).

Esto se logró parcialmente haciendo la posibilidad de retracción dependiente de si algo es o no un compromiso oculto revelado de un participante y, además, esto se efectuó haciendo al DPP permisivo y mayéutico mientras, al mismo tiempo, se permitió la posibilidad de un salto desde un tipo riguroso de diálogo que lidia con compromisos y conexiones lógicas en un modo más explícito, literal y ajustado (DPR).

Los rasgos deseables del diálogo DPP son su capacidad mayéutica para revelar los compromisos ocultos y su naturaleza permisiva, reflejada en su libertad general de retractar compromisos. Los rasgos deseables del diálogo DPR son su pegajosa naturaleza en relación con los compromisos francos y explícitos (claros) exclusivamente y su rigor lógico ajustado. El engarce de un tipo de diálogo en otros modelos se da dentro de la discusión de caso de estudio sobre ética médica naturalmente, sin embargo, por el modo en el que el compromiso oculto ingresa en el primer diálogo (engarzado), y luego que tiene significativos efectos sobre el diálogo subsecuente, todavía se deja espacio abierto para la libertad de cuestionamiento y creatividad. En el DPP, ganar no lo es todo, y el juego no es rígido ni matemático. Las virtudes de ambos tipos de diálogo pueden resumirse en la tabla 5.2.

Tabla 5.2.
Comparación del DPP y el DPR

Diálogo DPP	Diálogo DPR
Muchas oportunidades para inventar argumentos	Poco espacio para la creatividad (ajustado gramaticalmente)
Facilidad de retracción	Dificultad de retracción
Más libertad para cuestionar y desafiar	Cuestionamiento y desafío con frecuencia gramaticalmente establecidos
Compensaciones periféricas	Compensaciones centrales (ganar/perder)

El engarce de los dos sistemas muestra cómo, en un caso como el diálogo sobre ética médica, un diálogo lógicamente riguroso puede funcionar en el contexto de un tipo abarcador y comprensivo de diálogo mayéutico.

Los compromisos ocultos no pueden desafiarse directamente. Por su naturaleza extraoficial, tal desafío directo sería inapropiado, incluso si fuese posible. Por ejemplo, sería inapropiado que Wilma desafíe a Bruce diciendo: "Prueba que uno debería respetar la vida". Este tipo de desafíos en una discusión crítica no tendría función alguna ni conllevaría ningún beneficio. Bruce se sorprendería por el desafío, porque él todavía no está claramente consciente de que el respeto por la vida es uno de sus compromisos fundamentales en la discusión. No existe una afirmación particular en el diálogo que articule su compromiso, y él no se encuentra en posición de tratar de probar tal proposición a Wilma citando algún argumento que la respalde. Aun así, su línea completa y general de argumentación, a lo largo del diálogo, descansa sobre este compromiso de respeto a la vida, y lo apoya o es consistente con él en un modo general y oblicuo.

Las reglas del tipo de diálogo DPP, no fuerzan directamente a ningún participante a afirmar, conceder, o dejar que pruebe sus compromisos ocultos. Ese no es el modo en el que funcionan las reglas en este tipo permisivo de diálogo. En cambio, las reglas gentilmente presionan a quienes discuten hacia una participación seria y honesta, es una cuestión de actitud cooperativa en un diálogo colaborativo.¹²⁹

Por ejemplo, cuando Wilma (en efecto) pregunta a Bruce: "¿Estás hablando en serio?" (en las líneas 143 a 145), ella gentilmente está haciendo que Bruce muestre que él está siendo serio, en lugar de desatender frívolamente lo que fue evidentemente un compromiso importante para él, como se indicó por el contexto previo del diálogo. Previamente, Bruce había dado toda clase de evidencia, en los intercambios verbales de la discusión, de que él estaba profundamente comprometido con un principio de respeto por la vida. Ahora, en las líneas 141 y 142, él parece contravenir ese compromiso con este principio, afirmando no estar comprometido con una política a favor de la vida.

Este conflicto profundo fue desafiado por Wilma, no afirmando que Bruce rompió una regla del diálogo, sino cuestionando la seriedad de Bruce como un participante cooperativo y sincero en el diálogo.

¹²⁹ Tomadas conjuntamente, las reglas establecen que el principio cooperativo de Grice equivale a que los participantes se involucren en un diálogo de persuasión permisivo. Cf. GRICE (1975).

Bruce no ha cometido ningún error o falacia que sea claramente una infracción de alguna regla de DPP. Pero él ha argumentado de tal modo que esta línea de argumentación ha asumido una dirección que fue en contra del espíritu de su posición en el diálogo.

En este caso, Wilma estaba justificada en atacar a Bruce, usando el *argumentum ad hominem* circunstancial y acusándolo de ser pragmáticamente inconsistente. Claramente, él ha revelado el principio del compromiso con la vida como compromiso oculto o principio básico detrás de su argumentación a lo largo del diálogo. En las líneas 16 y 17, Bruce aprobativamente describe la decisión de Karl y Ethel como “un apoyo a la vida”. En la línea 25, Bruce dijo que el propósito de salvar las vidas de otros bebés fue “altamente valioso por sí mismo”. En la línea 108, él comentó un “procedimiento dador de vida”. En cada ocasión, la base de su argumento fue un principio de respeto por la vida. Incluso ahora, en las líneas 141 y 142, él parece negar la importancia del respeto por la vida en una de sus propias afirmaciones. Es un caso clásico de “no practicas lo que predicas”, de modo que Wilma se vio ciertamente justificada al acusar a Bruce de inconsistencia práctica o pragmática, usando esta crítica *ad hominem* contra él.

Wilma, sin embargo, es gentil en su crítica y solo desafía a Bruce mediante (en efecto) una pregunta: “¿Estás hablando en serio?”. De esta manera, Wilma cuestiona lo que cree es su posición subyacente. Sin embargo, la pregunta ha forzado algo y demanda una respuesta adecuada, lo cual Bruce se toma en serio. Si no lo hiciese, su credibilidad como un participante honesto y sincero en el diálogo estaría seriamente comprometida.

Por ende, en el diálogo DPP, las reglas no dictan rigurosamente los movimientos. Pero si tus movimientos en un diálogo son flagrantemente impares con las metas del tipo de diálogo en el que se supone que estás participando, tú puedes ser desafiado por un cargo de falla crítica de cooperación. Cuando uno es desafiado (justificadamente) por su oponente, su seriedad como un participante colaborativo en el diálogo se abre a críticas.

En el caso de Bruce, su movimiento en las líneas 141 y 142 indicaron que él estaba tratando de “escurrirse” de su compromiso de respeto por la vida. Esta acción fue en contra del espíritu de las reglas de una discusión crítica, incluso aunque no haya violado literalmente ninguna regla. ¿Debería tal caso llamarse una *falacia*?

Quizás tal falla podría llamarse “falacia” en un sentido amplio de la palabra *falacia*, o quizás tendría más sentido describirla como un fallo o una debilidad crítica que no es tan seria o extrema como una falacia.

El cargo de *falacia* es una refutación fuerte destinada a resultar en el rechazo o derrocamiento del argumento al cual se dirigió. Muchos cargos contra un argumento son mucho más débiles que esto, aunque todavía conservan la fuerza crítica. Una refutación débil es un tipo de crítica que provoca preguntas críticas sobre cualquier argumento. Es un tipo de crítica que expone una debilidad en un argumento que demanda una respuesta, pero el argumento no se destruye del todo, a menos que se brinde una respuesta adecuada. Este tipo más débil de cargo podría llamarse un “cargo de falla crítica”, opuesto a un cargo de *falacia*, porque es un tipo derrotable de crítica que no pretende refutar fuertemente el argumento contra el que se dirigió (como se contrasta con el cargo de falacia).

El cargo de falacia es un cargo serio y grave. Bordea la descortesía, sugiriendo que el argumentador a quien se atribuye el cargo ha cometido un error sistemático serio y subyacente, que es lo suficientemente malo para destruir su argumento completo. Resulta muy peligroso avanzar un cargo de *falacia* en el diálogo, porque siempre puede negarse. Si se niega exitosamente, el demandante quedará muy mal, muy injusto y agresivo.

En este caso, Wilma no acusó a Bruce de cometer una falacia. En su lugar, ella escogió un método de inducir gentilmente a Bruce para que ponga en orden el conflicto aparente en sus compromisos. Si Bruce no hubiese cedido en esta inducción de hacer correcciones, la sanción habría sido una pérdida de confianza, un sentimiento de que él no fue sinceramente colaborativo en la discusión de modo honesto y constructivo. Esto sugeriría, por ejemplo, que Bruce podría realmente estar *disputando* un asunto en lugar de estar comprometido en una discusión crítica. Cualquier evidencia de este tipo habría arrojado dudas sobre los motivos de Bruce al ingresar en el espíritu del argumento y dañaría la credibilidad de Bruce como un defensor serio de su punto de vista.

En tal caso, si uno ha cometido o no una falla crítica en un movimiento particular, no se dicta por las reglas del diálogo *simpliciter*. En cambio, es una cuestión de cuestionar su actuación en el diálogo

como un todo, en relación con sus compromisos ocultos a medida que ellos emergen durante el curso del diálogo.

Substanciar un juicio de falla crítica de este tipo requiere una evaluación metadiológica que presuma a una tercera parte como evaluador crítico que está mirando el diálogo como un topo, y que debe interpretar la seriedad como un participante colaborativo en el diálogo. Por lo tanto, los cargos de falla crítica funcionan como modos de obtener que un participante en un tipo DPP de diálogo sea serio a la hora de participar en el diálogo.

El desafío de Wilma a Bruce, cuestionando su seriedad como un participante en el diálogo, presume que los compromisos claros de Bruce están permanentemente registrados en su depósito de compromisos mientras el diálogo procede. Este es un tipo de asunción que puede o no encontrarse en un caso real, ya que la gente a menudo olvida lo que dijo previamente en una discusión. Puede no haber una secretaria para “tomar notas”, o la discusión puede no registrarse ni grabarse. La asunción es un ideal normativo de la discusión crítica.

También presumido en un tipo de diálogo DPP, es la existencia de compromisos ocultos, revelados parcial y gradualmente a lo largo del curso de la discusión. Pero una vez que la evidencia es provista por la secuencia del diálogo de que existe un choque de compromisos de parte de uno de los participantes, el otro participante puede preguntar si el primer participante está serio y sinceramente ingresando en el espíritu del diálogo. De este modo, un participante puede ser amonestado y gentilmente conducido a mantener el espíritu de las reglas de un DPP.

Bruce cede en las líneas 146 y 147. Él entonces aclara su posición. Desde las líneas 152 a 154, él combina un principio de respeto por la vida con un principio utilitario; es el valor de las otras vidas (o de todas las vidas, colectivamente) que necesita tenerse en cuenta.

¿Acaso este movimiento restaura la consistencia de los compromisos de Bruce, permitiéndole responder al desafío de Wilma de forma exitosa? Esto aún podría cuestionarse más. En cualquier caso, Bruce ya ha hecho suficiente para restaurar la consistencia *prima facie* entre sus ahora mejor articulados compromisos con el objetivo de afirmar que él es un participante serio en el diálogo.

Desde las líneas 188 a 190, al final del diálogo, Bruce es conducido a articular sus compromisos ocultos, que han emergido de la discusión. Él enfatiza su compromiso fundamental con sus dos principios básicos repitiendo que “la meta última de la medicina es salvar vidas” y que salvar a veces requiere sacrificarse “por el bien mayor de todos”. A lo largo del diálogo, él ha estado conducido por el cuestionamiento de Wilma y por la prueba crítica de sus argumentos para explícitamente articular estos principios subyacentes. Al inicio, ellos fueron compromisos ocultos, pero el diálogo sirvió para sacar a la luz los principios subyacentes detrás de su posición. Nótese que el diálogo sobre ética médica no resolvió el conflicto original de opiniones acerca de si la decisión de Karl y Ethel fue o no correcta. Aun así, el diálogo de persuasión podría juzgarse, al menos, como parcial o significativamente exitoso, pues contribuyó a la función mayéutica de traer a la luz las posiciones subyacentes de los dos lados opuestos sobre el asunto. La función mayéutica dio resultado, principalmente por el modo en el que los compromisos ocultos de ambos participantes se trajeron a la luz y se manejaron en el diálogo. Los compromisos se trataron y argumentaron por parte de ambos participantes en un modo en que fueron lógicamente razonados durante todo el proceso. El razonamiento lógico fue más ajustado y más riguroso en algunas etapas del diálogo y permisivo y más flexible en otras etapas. Por engarce, estas etapas provocaron una relación funcional que tuvo un efecto positivo en el diálogo como un todo.

Aunque el compromiso se ha vuelto un concepto sutil que cambia desde un contexto de diálogo a otro, hemos visto cómo puede definirse en un modo claro y útil en estos diferentes contextos normativos de diálogo.

5.4. SUMARIO: TRES TIPOS DE COMPROMISOS

En general, reconocemos tres tipos de compromisos. Un compromiso de primer tipo se incurre haciendo una *concesión*, que es una afirmación con la que el participante se compromete en un sentido débil, por lo que no conlleva carga de la prueba; en otras palabras, el participante no está obligado a defender su afirmación si la otra parte lo desafía a que la justifique. Con lo que uno se compromete, en el caso de la concesión, no es con el objeto. La obligación positiva

de uno en relación con una concesión es permitir a la otra parte en el diálogo usarla en su intento de brindar un argumento aceptable, o inferir su punto de vista.

Un compromiso de segundo tipo se denomina *aserción*, que es una afirmación que el participante está obligado a defender si la otra parte hace un pedido de justificación. Los compromisos de segundo tipo son afirmaciones que representan la posición abierta del argumentador, sus tesis o puntos de vista en el diálogo.

Los compromisos de tercer tipo son los *compromisos ocultos* de un participante. Él no está directamente obligado a defender estas proposiciones, sino que, como dijimos, él puede ser desafiado sobre si está participando seriamente en el diálogo, si él rechaza conceder o rechaza lo que parece ser uno de sus compromisos de este tipo. Él puede ser acusado de haber cometido una falla crítica o incluso una falacia, al nivel del metadiálogo, si él muestra que no estuvo participando seriamente en el diálogo.

Tanto el segundo como el tercer tipo de compromisos representan la posición del argumentador en el diálogo, o en el caso de los argumentos ocultos, lo que el analista (la otra parte) considera como su posición. El segundo tipo representa la posición expresada o abierta del argumentador. Este tipo de compromiso es el objetivo legítimo de una pregunta acerca del porqué puede ser avanzada por la otra parte en el diálogo como un pedido de justificación de la proposición en cuestión. El tercer tipo representa la posición fuera de registro. Los compromisos de cualquiera de estos tipos pueden denominarse “sustantivos”.

No todo en el conjunto de compromisos de una persona constituye un objetivo adecuado para las preguntas acerca de los porqués. Algunos compromisos son concesiones que una parte pide a la otra asumir como compromisos, provisionalmente, para continuar con la discusión. En este caso, no existe implicación de que esta otra parte acepta completamente esta afirmación como algo que refleja su posición, de modo que, si se la desafía, ella estaría obligada a defender su compromiso o a rendirse.

Las concesiones conducen a compromisos que una parte en el diálogo libremente acepta, puesto que no tiene ninguna buena razón para no aceptarlas en ese punto del diálogo. Pero esta parte no necesariamente está efectuando la concesión porque de verdad tenga

alguna evidencia o buena razón para respaldar su compromiso. Por ello, los compromisos en el caso de las meras concesiones, en las que no hay carga de la prueba, no siempre ingresan al propio depósito de compromiso porque hubo un argumento convincente para respaldarlo.

A fin de enfatizar esta diferencia, podríamos decir que la concesión como tipo de compromiso puede contrastarse con otros tipos de compromisos, llamándola un tipo de compromiso “no sustantivo”. Mientras el tipo de compromiso de la aserción es sustantivo, en el sentido de que estos compromisos representan la posición del argumentador sobre el asunto en debate mientras que las concesiones no lo hacen.¹³⁰

En el diálogo, la misma oración puede ser tanto afirmada como concedida. Por lo tanto, podemos definir una *mera concesión* como un tipo de compromiso que es solo del primer tipo.

Ahora podemos reformular el contraste entre una aserción y una concesión en el diálogo. Una aserción conlleva un compromiso sustantivo a la afirmación expresada, mientras la mera concesión no lo hace. Además, efectuar una aserción conlleva una carga de la prueba (si se la desafía) sobre el participante que realiza la aserción, mientras una concesión puede hacerse puramente por el bien de ser expeditivos en el diálogo, sin implicar ningún compromiso sustantivo con la afirmación concedida.

En general, en este libro, hemos reconocido tres tipos de compromisos: concesiones, aserciones y compromisos ocultos. Tanto el segundo como el tercer tipo de compromiso representan la posición del argumentador en el diálogo. Las aserciones representan la posición abierta o expresada del argumentador. Los compromisos ocultos representan la posición no registrada del argumentador. Ambos tipos son sustantivos, en contraste con las concesiones, que no son obje-

¹³⁰ HAMBLIN (1970), p. 274, hizo la distinción entre los tipos de compromisos sustantivos y puramente concesivos, cuando sugirió dos tipos diferentes de notación para marcar los dos tipos diferentes de compromisos en el depósito de compromiso de un participante. Este enfoque equivale a observar los “compromisos que son resultados de las concesiones más que aquellos que con afirmaciones personales como compromisos de carácter diferente al de los otros” y a hacer que la diferencia en el depósito de compromiso ingrese de modo acorde. Hamblin mismo, sin embargo, nunca siguió esta sugerencia.

tivos adecuados de las preguntas sobre porqués y no conllevan una carga de la prueba. Por lo tanto, diferencias cualitativas importantes se desprenden de los varios compromisos en el diálogo.

Apéndice

Un *précis* de la semántica de estado-acción

0. Conjunto de nociones teoréticas

Aquí no podemos presentar una introducción a la teoría del conjunto, pero esta breve lista de notaciones y definiciones puede resultar suficiente para hacer este *précis* accesible a los lectores interesados en una formulación conjunto-teórica de la semántica de estado-acción.

- $a \in A$: a es un **elemento** del conjunto A .
- $a \notin A$: a **no** es un elemento del conjunto A .
- $\emptyset$: conjunto **vacío**.
- $A \subseteq B$: A es un **subconjunto** de B , es decir, cada elemento de A es un elemento de B .
- $A \subset B$: $A \subseteq B$ y $A \neq B$: A es un **subconjunto adecuado** de B .
- $\{a\}$: el **semifallo** de a , es decir, el conjunto con a es su único elemento.
- $\{a, b, \dots\}$: el conjunto de $a, b, \dots$ como sus (únicos) elementos.
- $\langle a, b \rangle$: el par **ordenado** de a (primero) y b (segundo).
- $\{x \mid (\dots x \dots)\}$: el conjunto de todas las x tal que $(\dots x \dots)$. Aquí “ $(\dots x \dots)$ ” equivale a una forma de sentencia o predicado (como “ x es par”). Por ende “ $\{x \mid x \text{ es par}\}$ ” denota el conjunto de números pares o iguales.

- $\{(\dots x \dots) \mid (\dots x \dots)\} \{y \mid \text{para alguna } x: y (- - - x - - -) \text{ y } (\dots x \dots)\}$, en otras palabras: el conjunto de todas las $(- - - x - - -)$ tal que $(\dots x \dots)$. Aquí, “ $(\dots x \dots)$ ” equivale a una descripción de (como $3x^2$) y “ $(\dots x \dots)$ ” equivale a una forma de sentencia. Por lo tanto, “ $\{3x^2 \mid x \text{ es par}\}$ ” denota el conjunto de todos los números $3x^2$ tales que x sea par. Esta notación también se utiliza con más de una variable, por ejemplo: $\{< x, y > \mid x \leq y\} = \{z \mid \text{existen } x \text{ e } y \text{ tal que } z = < x, y > \text{ y } x \leq y\}$.
- $A \cup B = \{x \mid x \in A \text{ o } x \in B \text{ (o ambas)}\}$: la **unión** de A y B .
- $A \cap B = \{x \mid x \in A \text{ y } x \in B\}$: la **intersección** entre A y B .
- $A \setminus B = \{x \mid x \in A \text{ y } x \notin B\}$: la **diferencia** entre A y B .
- $A \times B = \{< x, y > \mid x \in A \text{ e } y \in B\}$: el **producto cartesiano** de A y B .
- A **relación** (binaria) es el conjunto de aquellos elementos ordenados en pares.
- Una **función** es una relación f tal que si $< x, y > \in f$ y $< x, z > \in f$ entonces $y = z$.
- Si f es una función y $< x, y > \in f$, escribimos $f(x) = y$. Aquí y es el **valor** del argumento de f para el **argumento** x .
- $D(f) = \{x \mid \text{para alguna } y: < x, y > \in f\}$. $D(f)$ es el **dominio (de definición)** de f .
- $R(f) = \{y \mid \text{para alguna } x: < x, y > \in f\}$. $R(f)$ es el **rango (de valores)** de f .
- $f \upharpoonright A = \{< x, y > \mid x \in A \text{ y } < x, y > \in f\}$. $f \upharpoonright A$ es la **restricción** de f para A .
- $A^B = \{f \mid f \text{ es una función de } D(f) = B \text{ y } R(f) \subseteq A\}$: el conjunto de todas las funciones definidas sobre A con valor en B , o el conjunto de todas las funciones **de B en A** .
- $\max(m, n)$: el **máximo** de los números m y n .

1. Conjuntos básicos

- T : el conjunto de números naturales $(0, 1, 2, \dots)$, concebidos como **momentos de tiempo** (Hamblin usa enteros, pero nosotros encontramos los números naturales de algún modo más fáciles de manejar).
- P : el conjunto de **agentes**.
- D : el conjunto de **acciones posibles** de cualquier agente.
- H : el conjunto de **posibles ocurrencias**.

Se supone que estos conjuntos son no vacíos y mutuamente desarticulados. A diferencia de Hamblin, no introducimos un conjunto de estados: el estado del mundo en un momento particular del tiempo debe concebirse como la totalidad de todo lo ocurrido o fue hecho por cualquier agente hasta ese momento en el tiempo.

2. Un mundo w es una función definida sobre T con valores en $H \times D^p$. De este modo, dado un mundo particular, existe en este mundo, para cada tiempo t , solo una (gran) ocurrencia y una acción asignada a cada agente. $W^+ = (H \times D^p)^T$: el conjunto de todos los mundos.

3. **Postulado:** $\emptyset \neq W \subseteq W^+$

W es el conjunto de **mundos posibles**. Hamblin distingue mundos **lógicamente posible**, **físicamente posible** y **activamente posible** (desde la perspectiva de un agente), y **elegibles**. No analizaremos estas distinciones aquí. Uno puede pensar W como el conjunto de mundos físicamente posibles, o como el conjunto de mundos que son activamente posibles desde la perspectiva del agente cuyas estrategias y compromisos se definen al respecto. Este último conjunto comprende solo aquellos mundos físicamente posibles en los que todos los *otros* agentes se comportan de forma relativamente normal. Para esta aplicación uno debe escribir $W(p)$ en lugar de W y formular lo que sigue acordemente.

4. $t^* = \{t' \mid t' \in T \text{ y } t' < t\}$.

Sea $w \in W$, $t \in T$. La restricción, $w \upharpoonright t^*$, de w a t^* es la **historia hasta t de acuerdo con w** . Si $w \in W$ y $j = w \upharpoonright t^*$, para alguna $t \in T$, j es un **segmento inicial** de w , y w es una **forma de completar j** . Escribimos $j < w$. Si $t \in T$ y $j = w \upharpoonright t^*$, para alguna $w \in W$, j es una **historia (posible) hasta t** . Este tiempo t se determina únicamente, dado j , y escribimos $t(j) = t$.

5. Sea $t \in T$. $J_t = \{j \mid j \text{ es una historia hasta } t\}$. $J = \{j \mid \text{existe un } t \in T \text{ tal que } j \text{ es una historia hasta } t\}$. Luego J_t es el **conjunto de historias (posibles) hasta t** . J es el **conjunto de historias (posibles)**. Sea $t, t' \in T$, $t \leq t'$, $j \in J_t$, $j' \in J_{t'}$ y $j \subseteq j'$. Entonces j es el **segmento t de j'** , y j' es una **continuación de j hasta t'** . Si j es el **segmento t de j'** , para algún t , j es un **segmento inicial** de j' y j' una **continuación** de j . La notación $j \leq j'$. Si, además, $j \neq j'$, debemos hablar de un

apropiado segmento inicial y de una apropiada continuación.
La notación $j < j'$.

6. Sea $j \in J$. $W(j) = \{w \mid w \in W \text{ y } j = w \upharpoonright t(j)^*\}$. $W(j)$ es el **conjunto que completa j** . Sea $w \in W$, $t \in T$. $W(w, t) = W(w \upharpoonright t^*)$. $W(w, t)$ es el conjunto de todos los mundos cuyas historias hasta t son iguales a las de w . Hamblin distingue “**mundos temporal y lógicamente posibles** relativos al mundo w en el tiempo t ”, “**mundos temporal y físicamente posibles**”, “**mundos temporalmente elegibles**” y “**mundos activamente posibles**” (1987), p. 149. Cf. 3 arriba. Para el conjunto de mundos activos posibles (temporalmente), uno debe escribir $W(p, w, t)$ en lugar de $W(w, t)$.
7. Sea $j \in J$. $H(j) = \{h \mid h \in H \text{ y para alguna } f \in D^P: j \cup \{< t(j), < h, f >>\} \in J_{t(j)+1}\}$. $H(j)$ es el conjunto de **ocurrencias posibles a $t(j)$** , dado j .
Hecho: $H(j) \neq \emptyset$, si j es una historia.
8. Sea $j \in J$, $F(j) = \{f \mid f \in D^P \text{ y para alguna } h \in H: j \cup \{< t(j), < h, f >>\} \in J_{t(j)+1}\}$. $F(j)$ es el conjunto de **consignas de acción posibles en $t(j)$** , dado j .
Hecho: $F(j) \neq \emptyset$, si j es una historia.
9. Sea $j \in J$, $p \in P$. $D(p, j) = \{f(p) \mid f \in F(j)\}$, $D(p, j)$ es el conjunto de **acciones que puede hacer el agente p en $t(j)$** , dado j .
Hecho: $D(p, j) \neq \emptyset$, si p es un agente y j es una historia.
10. Sea x una historia o un mundo posible. Sea $t \in T$. Si x es una historia, sea $t < t(x)$. Si $x(t) = \langle h, f \rangle$, escribimos: $h(x, t) = h$ y $f(x, t) = f$. Si, además, $p \in P$, escribimos $d(x, p, t) = f(x, t)(p)$. De modo que $h(x, t)$ es la ocurrencia en el tiempo t (de acuerdo con x), $f(x, t)$ es la ocurrencia asignación en el tiempo t (de acuerdo con x), mientras $d(x, p, t)$ es la acción efectuada por p en un tiempo t (de acuerdo con x).
11. Sea $p \in P$, $t \in T$. Una **estrategia parcial** para p que comienza en t es una función q tal que:
 - a. $D(q) = \{j \mid t \leq j(t)\}$, y
 - b. Si $j \in D(q)$, entonces $\emptyset \neq q(j) \subseteq D(p, j)$.
 Si q es una estrategia parcial para p que comienza en t , escribimos $t(q) = t$. La noción de una estrategia parcial es intencional, en el sentido de que la estrategia prescribe el comportamiento en relación con no sólo la historia real, sino también las otras historias posibles.

12. Una estrategia parcial q es una **estrategia (completa)** si, para cada $j \in D(q)$, existe un $d \in D$, tal que $q(j) = \{d\}$.
13. **Hecho:** si q es una estrategia parcial para p , y $t(q) \leq t$, y si, además, $q' = q \upharpoonright \{j \mid t \leq t(j)\}$, entonces q' es una estrategia parcial para p , que comienza en t .
14. Sea q una estrategia parcial para p . Decimos que q es vacua en t si para toda j' tal que $j \leq j'$: $q(j') = D(p, j')$. De modo que una estrategia parcial se hace vacua, dada una historia del mundo j , por la que está definida, tan pronto como no se prescribe ninguna restricción sobre el comportamiento de p mediante la estrategia de cualquiera de las continuaciones posibles de j .
15. Sea q una estrategia parcial para p . $Pr(p, q) = \{w \mid w \in W \text{ y para toda } t \text{ tal que } t \geq t(q): d(w, p, t) \in q(w \upharpoonright t^*)\}$, $Pr(p, q)$ es el conjunto de **prospectos** para p , si p realiza q . Cf. Con la $W_{\text{strat}}(p, q_t)$ de Hamblin, (1987), p. 156.
16. Sea q una estrategia parcial para p , y sea $t(q) \leq t$. $Pr^t(p, q) = \{w \upharpoonright t^* \mid w \in Pr(p, q)\}$. $Pr^t(p, q)$ es el conjunto de **prospectos de p hasta t** , si p lleva a cabo q .
17. Sean q_1 y q_2 estrategias parciales para p , y sea $j \in D(q_1) \cap D(q_2)$. q_1 y q_2 **chocan**, dado j , si y solo si $q_1(j) \cap q_2(j) = \emptyset$. (De modo similar, para más de dos estrategias parciales).
18. Sean q_1 y q_2 estrategias parciales para p , y sea $J' \subseteq J$. q_1 y q_2 son **consonantes** de J' , si y solo si, para ningún $j \in J' \cap (D(q_1) \cap D(q_2))$, q_1 y q_2 chocan, dado j . De lo contrario, q_1 y q_2 son **disonantes** en relación con J' . Definimos compatibilidad relativa al conjunto J' de historias posibles. Para $J' = J$, uno obtiene una noción absoluta de consonancia. Usualmente, sin embargo, lo que resulta interesante no es la consonancia absoluta, sino la consonancia dentro de ciertos límites. Por ejemplo, supongamos que p en el tiempo t considera a q_1 y a q_2 como estrategias parciales. Supongamos que p conoce que la historia real j hasta t cae dentro de un subconjunto apropiado $J'' \subset J_t$. Entonces p está principalmente interesado, no en la consonancia absoluta, sino en la consonancia de q_1 y q_2 en relación con $J' = \{j \mid j \in J \text{ y para algunos } j'' \in J'', j'' \leq j\}$. Consonancia para más de dos estrategias parciales a definirse de modo similar.
19. Sean q_1 y q_2 estrategias parciales para p , y sea $W' \subseteq W$. q_1 y q_2 son **compatibles** con W' , si y solo si $W' \cap (Pr(p, q_1) \cap Pr(p, q_2)) \neq \emptyset$. De lo contrario, q_1 y q_2 son **incompatibles** con W' . Definimos

como compatibilidad relativa al conjunto W' de mundos posibles por la misma razón por la que definimos consonancia relativa a un conjunto de historias posibles. (La compatibilidad para más de dos estrategias parciales debe definirse de modo similar).

20. Sea Q un conjunto no vacío de estrategias parciales. Decimos que Q **comienza en** t , si t es el número natural más pequeño t' tal que para cualquier $q \in Q$: $t(q)=t'$. Escribimos $t(Q)=t$.
21. Sea Q un conjunto de estrategias parciales. Se dice que Q es homogéneo si, donde quiera que $q \in Q$, $t(q) \leq t$, entonces $q \Vdash \{j \mid t \leq t(j)\} \in Q$.
22. Un **(posible) objeto de compromiso** de p (o **compromiso** p , en aras de brevedad) es un conjunto no vacío y homogéneo Q de estrategias parciales para p . El compromiso no se ata a una estrategia parcial. Un agente puede cambiar de estrategia y aún así satisfacer su compromiso. La homogeneidad del conjunto de estrategias parciales elegibles garantiza que una posible elección sería siempre vinculante con la estrategia que ella ha adoptado antes. Omitimos el problema de la oscilación.
23. Sea Q un compromiso p . $Pr(p, Q) = \{w \mid w \in W \text{ y para todo } t \text{ tal que } t \geq t(Q) \text{ existe un } q \in Q \text{ tal que } t(q) = t \text{ y tal que } d(w, p, t) \in q(w \Vdash t^*)\}$. $Pr(p, q)$ es el conjunto de **prospectos** para p , si p satisface su compromiso Q (asumiendo que p no está equivocado sobre el mundo y sobre su compromiso).
24. Sea Q un compromiso p , y sea $t(Q) \leq t$. $Pr^t(p, Q) = \{w \Vdash t^* \mid w \in Pr(p, Q)\}$. $Pr^t(p, q)$ es el conjunto de prospectos para p hasta t , si p está a la altura de su compromiso Q .
25. Sean Q_1 y Q_2 compromisos p , y sea $t \geq \max(t(Q_1), t(Q_2))$, $j \in J$, Q_1 y Q_2 chocan, dado j , si y solo si, para cada $q_1 \in Q_1$ y $q_2 \in Q_2$ tal que $j \in D(q_1) \cap D(q_2)$, q_1 y q_2 chocan, dado j . (De modo similar para más de dos compromisos).
26. Sean Q_1 y Q_2 compromisos p , $J' \subseteq J$. Q_1 y Q_2 son **consonantes** con J' , si y solo si para ningún $j \in J'$: Q_1 y Q_2 chocan, dado j . De lo contrario, Q_1 y Q_2 son **disonantes** con J' . La motivación para definir la consonancia entre compromisos relativa a un conjunto J' de posibles historias es la misma que con la consonancia entre estrategias parciales. Las diferentes elecciones de J' nos brindan reconstrucciones de las nociones de libertad del dilema absoluta

- o legislativa definida en la sección 2.4. (La consonancia para más de un compromiso p debe definirse de modo similar).
27. Sean Q_1 y Q_2 compromisos p , $W' \subseteq W$. Q_1 y Q_2 son compatibles con W' , si y solo si $W' \cap (Pr(p, Q_1) \cap (Pr(p, Q_2))) = \emptyset$. De lo contrario, Q_1 y Q_2 son **incompatibles** con W' . Como con las estrategias parciales, la compatibilidad se define en relación con un conjunto W' de mundos posibles. (La consonancia para más de dos compromisos p se define en un modo similar).
 28. Sean Q_1 y Q_2 compromisos p , $J' \subseteq J$. Q_1 **implica** Q_2 , en J' , si y solo si por cada $t \geq \max(t(Q_1), t(Q_2))$, y por cada $j \in J_t \cap J'$ y $q_1 \in Q_1$ tal que $t(q_1) \leq t$: si $d \in q_1(j)$ entonces hay un $q_2 \in Q_2$ tal que $t(q_2) \leq t$ y tal que $d \in q_2(j)$.
 29. Una meta es un conjunto G tal que $\emptyset = G \subseteq W$. Por ejemplo, dada una **afirmación de compromiso de acción simple**, con el imperativo asociado i , el conjunto de mundos que satisface extensionalmente i (denominado " W_i " por Hamblin) constituye una meta.
 30. Sean $p \in P$, $W' \subseteq W$, G una meta. q es una **estrategia parcial G segura** para p , dentro de W' , si q es una estrategia para p tal que $Pr(p, q) \cap W' \subseteq G$. W' puede pensarse como el conjunto de mundos posibles que en efecto necesitan tenerse en cuenta en algún contexto; por ejemplo, considerando qué es lo que se sabe de la historia pasada. Por ende, si p conoce al tiempo t que la historia real j hasta t dentro de un subconjunto adecuado $J' \subseteq J$, p estará principalmente interesado, no en la seguridad absoluta ($W' = W$), sino en la seguridad dentro de $W' = \{w \mid w \in W \text{ para algún } j \in J': j \prec w\}$.
 31. Sea G una meta, $W' \subseteq W$, $j \in J$, $p \in P$ y $d \in D(p, j)$. Decimos que d (por p) **garantiza** G dentro de W' , dado j , si para cada $j' \in J'$ tal que $j' = j \cup \{<t(j), <h, f>>\}$ y $f(p) = d:W(j') \cap W' \subseteq G$. Decimos que d (por p) **obstruye** G dentro de W' , dado j , si $G \neq W$ y d (por p) garantiza $W \setminus G$ dentro de W' , dado j .
 32. Sea $p \in P$, $W' \subseteq W$. Sea G una meta. q es una **estrategia parcial G** para p , dentro de W' , si q es una estrategia parcial para p , de modo que cada $j \in D(q)$:
 - a. Si hay un q' tal que q' sea una estrategia parcial G segura para p , dentro de $W(j) \cap W'$, comenzando en $t(j)$, entonces $q \Vdash j'$

$\{t(j) \leq t(j')\}$, si es también una estrategia parcial G segura para p dentro de $W(j) \cap W'$.

- b. Si hay un $d \in D(p, j)$ tal que d (por p) no obstruya G dentro de W' , dado j , entonces para cada $d' \in q(j)$: d' (por p) no obstruye G dentro de W' , dado j .

Esta definición explica, dentro de nuestro marco teórico, lo que queremos decir por estrategia parcial i , a saber, una estrategia parcial G , donde $G=W_i$.

33. Sea G una meta, $W' \subseteq W$, $p \in P$, $t \in T$. El **objeto del compromiso** de p con G , dentro de W' , en t es un conjunto $Q(p, G, W', t) = \{q \mid q \text{ es una estrategia parcial } G \text{ para } p, \text{ dentro de } W', \text{ y } q(t) \geq t\}$.
Hecho: $Q(p, G, W', t)$ es un conjunto homogéneo no vacío de estrategias parciales para p y, por lo tanto, un compromiso p .
34. Sea G una meta, $W' \subseteq W$, $p \in P$. El **objeto de compromiso** de p con G , dentro de W' , es el conjunto $Q(p, G, W') = Q(p, G, W', 0)$.
35. Sea G una meta, $p \in P$. El **objeto absoluto del compromiso** de p con G es el conjunto $Q(p, G) = Q(p, G, W)$.

Bibliografía

- BARTH, E. M. 1982. "A Normative-Pragmatical Foundation of the Rules of Some Systems of Formal Dialectics." en BARTH y MARTENS, eds. (1982), pp. 159-70.
- _____. 1985 "A New Field: Empirical logic: Bioprograms, Logemes and Logics as Institutions." *Synthese: An International Journal of Epistemology, Methodology and Philosophy of Science* 63, 375-88.
- BARTH, E. M. y E. C. W. KRABBE. 1982. *From Axion to Dialogue: A Philosophical Study of Logics ad Argumentation*. Berlin y Nueva York: Walter de Gruyter.
- BARTH, E. M., y J. L. MARTENS. 1977. "Argumentum ad Hominem: From chaos to Formal Dialectic: The method of Dialogue-Tableaus as a Tool in the Theory of Fallacy." *Logique et analyse*, n.s., 20e Année, 76-96.
- BARTH, E. M., y J. L. MARTNES, eds. 1982. *Argumentation: Approaches to Theory Formation: Containing the Contributions to the Groningen Conference on the Theory of Argumentation, October 1978*. Amsterdam: John Benjamins.
- BLAIR, J. A., y R. H. JONSON. 1987. "Argumentation as Dialectical." *Argumentation* 1, 41-56.
- DONOHUE, W. A. 1981. "Development of a Model of Rule Use in Negotiation Interaction." *Communication Monographs* 48, 106-20.

- FEARNSIDE, W. W., y W. B. HOLTEHER. 1959. *Fallacy: The Counterfeit of Argument*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice Hall.
- FELSCHER, W. 1985a. "Dialogues as a Foundation for Intuitionistic Logic." En D. GABBAY y F. GUENTHNER, eds., *Handbook of Philosophical Logic, III. Alternatives to Classical Logic*. Dordrecht: Reidel, pp. 341-72.
- . 1985b. "Dialogues, Strategies and Intuitionistic Provability." *Annals of Pure Applied Logic* 28, 217-54.
- FETERIS, E. T. 1989. *Discussieregels in het recht: Een pragma-dialectische analyse van het burgerlijk proces en het strafproces* (Rules of Discussion in Law: A Pragma-Dialectical Analysis of Proceedings according to Civil and Criminal Law). Dissertation, University of Amsterdam.
- FINOCCHIARO, M. A. 1980. *Galileo and the Art of Reasoning: Rhetorical Foundations of Logic and Scientific Method*. Dordrecht, Boston and London: Reidel.
- FISHER, R., y W. URY. 1981. *Getting to Yes*. Boston: Houghton Mifflin.
- GRICE, H. P. 1975. "Logic and Conversation." En P. COLE y J. L. MORGAN, eds., *Syntax and Semantics III: Speech Acts*. Nueva York: Academic Press, pp. 41-58.
- GROOTENDORST, R. 1987. "Some Fallacies about Fallacies." En VAN EEMEREN, GROOTENDORST, BLAIR, y WILLARD, eds. (1987), pp. 331-42.
- GUMPERZ, J. J. 1972. "Introduction." En J. J. GUMPERZ y D. HYMES, eds., *Directions in Sociolinguistics: The Ethnography of Communication*. Nueva York: Rinehart and Winston, pp. 1-25.
- HAAS, G. 1984. *Konstruktive Einführung in die formale logik*. Meinheim: Bibliographisches Institut.
- HAMBLIN, C. L. 1970. *Fallacies*. London: Methuen.
- . 1971. "Mathematical Models of Dialogue." *Theoria* 37, 130-55.
- . 1987. *Imperatives*. Oxford y Nueva York: Blackwell.
- HARRAH, D. 1984. "The Logic of Questions." En D. GABBAY y F. GUENTHNER, eds., *Handbook of Philosophical Logic II: Extensions of Classical Logic*. Dordrecht: Reidel, pp. 715-64.
- HEGSELMAN, R. 1985. *Formale Dialektik: Ein beitrag zu einer theorie des rationalen Argumenterens*. Hamburg: Felix Meiner.
- HERGÉ. 1989. *The Adventures of Tin Tin. Red Rackhma's Treasure*. Trad. de Leslie Lonsdale-Cooper and Michael Turner. Londres: Methuen Children's Books. (*Les aventures de Tintin: Le trésor de Rackham le Rouge*. Casterman, 1945.)

- HINTIKKA, K. J. J. 1968. "Language Games for Quantifiers." En N. RESCHER, ed., *Studies in Logical Theory*, Oxford: Blackwell. (*American Philosophical Quarterly Monograph Series* 2), pp. 46-72. Reimpreso en Hintikka (1973), pp. 53-82.
- _____. 1973. *Logic, Language-Games and Information. Kantian Themes in the Philosophy of Logic*. Oxford: Oxford University Press/Clarendon.
- _____. 1981. "The Logic of Information-Seeking Dialogues: A Model." En W. BECKER and W. K. ESSLER, eds., *Konzepte der Dialektik*. Frankfurt a/M: Vittorio Klosterman, pp. 212-31.
- JOHANSSON, I. 1936. "Der Minimalkalkül, ein reduzierter intuitionistischer Formalismus." *Composotio Mathematica* 4, 119-136.
- JOHNSON, R. H. 1987. "Logic Naturalized: Recovering a Tradition." En VAN EEMEREN, GROOTENDORST, BLAIR, y WILLARD, eds. (1987), pp. 47-56.
- JOHNSON, R. H., y J. A. BLAIR. 1983. *Logical Self-Defense*. 2ª ed. Toronto: McGraw Hill Ryerson. Primera edición 1977.
- KAMLAH, W., y P. LORENZEN. 1973. *Logische Propädeutik: Vorschule des vernünftigen Redens*. 2ª ed. Mannheim: Bibliographisches Institut. Primera edición 1967.
- KATRIEL, T., y M. DASCAL. 1989. "Speaker's Commitment and Involvement in Discourse." En Y. TOBIN, ed., *From sign to Text: a Semiotic view of Communication*. Amsterdam Y Philadelphia: John Benjamins, pp. 275-95.
- KAUFMANN, J. 1987. "Towards an Integral Analysis of International Negotiations." Paper contributed to the Conference Process of International Negotiations, IIASA, Luxemburgo, Austria, mayo 18-22, 1987.
- KLUGE, P. F. 1988. "A Diamond as Big as the Ritz ---- Well, Just about that Big." *Smithsonian*, Mayo, 72-82.
- KRABBE, E. C. W. 1982. "Formal Dialectics as Immanent Criticism of Philosophical Systems." En E. M. BARTH y J. L. MARTENS, eds. (1982), pp. 233-43.
- _____. 1985a. "Noncumulative Dialectical Models and Formal Dialectics." *Journal of Philosophical Logic* 14, 129-68.
- _____. 1985b. "Formal System of Dialogue Rules." *Synthese: An international Journal for Epistemology, Methodology and Philosophy of Science* 63, 295-328.

- _____. 1988a. "Creative Reasoning in Formal Discussion." *Argumentation* 2, 483-98.
- _____. 1988b. "Inconsistente verbintenissen: drogreden, bunder, of impasse?" (Inconsistent Commitments: Fallacy, Blunder or Quandary?) En F. H. VAN EEMEREN and R. GROOTENDORST, eds., *Taalbeheersing in ontwikkeling. Lezingen van het VIOT-taalbeheersingscongres gehouden op 16, 17 en 18 december 1987 aan de Universiteit van Amsterdam* (speech Communication moving pn: Proceedings of the VIOT-Conference on Speech Communication, Diciembre 16-18, 1987, en la Universidad de Amsterdam) Dordrecht and Providence R.I.: Foris, pp. 49-58.
- _____. 1990. "Inconsistent Commitments and Commitment to Inconsistencies." *Informal Logic: Reasoning and Argumentation in Theory and Practice* 12, 33-42.
- _____. 1991b. "Quod erat demonstrandum. Wat kan en mag een argumentatietheorie zeggen over bewijzen?" (QED. What Can and May a Theory of Argumentation Tell US about Proofs?) En M. M. H. BAX y W. VUIJK, eds., *Thema's in de taalbeheersing: Lezingen van het VIOT-taalbeheersingcongres gehouden op 19, 20 en 21 december 1990 aan de Rijksuniversiteit Groningen* (Themes in Speech Communication: Proceedings of the VIOT-Conference on Speech Communication, Diciembre 19-21, 1990, at Groningen University), Dordrecht: ICG, pp. 8-16.
- _____. 1992. "So What? Profiles for Relevance Criticism of Persuasion Dialogues." *Argumentation* 6, 271-83.
- _____. 1995? *Arguments, Proofs, and Dialogues*. To be published.
- LEHRER, K. 1975. "Reason and Consistency." En K. LEHRER, ed., *Analysis and Metaphysics: ensayos en Honor a R. M. Chisholm*. Dordrecht: Reidel, p. 57-74.
- LORENZ, K. 1973. "Rules versus Theorems." *Journal of Philosophical Logic* 2, 352-69.
- LORENZEN, P. 1960. "Logik und Agon." In *Atti del XII Congresso Internazionale di Filosofia (Venesia, 12-18 Settembre 1958)*, IV: *Logica, linguaggio e comunicazione*. Florence: Sansoni, pp. 187-94. Reimpresso en LORENZO and LORENZ (1978), pp. 1-8.
- _____. 1969. *Normative Logic and Ethics*. Mannheim: Bibliographisches Institut.

- _____. 1982. "Die dialogische Begründung von Logikkalkülen." En BARTH and MARTENS, eds. (1982), pp. 23-54.
- _____. 1987. *Lehrbuch der konstruktiven Wissenschaftstheorie*, Mannheim: Bibliographisches Institut, Wissenschaftsverlag.
- LORENZEN, P., y K. LORENZ. 1978. *Dialogische Logik*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- LORENZEN, P., y O. SCHWEMMER. 1975. *Konstruktive logik, Ethik und wissenschaftstheorie*. 2ª ed. Mannheim: Bibliographisches Institut. Primera edición 1973.
- MACKENZIE, J. D. 1979a. "Question-Begging in Non-Cumulative Systems." *Journal of Philosophical Logic* 8, 117-33.
- _____. 1979b. "How to Stop Talking to Tortoises." *Notre Dame Journal of Formal Logic* 20, 05-17.
- _____. 1981. "The Dialectics of Logic." *Logique et Analyse*, n.s., 24e Année, 159-77.
- _____. 1985. "No Logic Before Friday." *Synthese: An international Journal for Epistemology, Methodology and Philosophy of Science* 63, 329-41.
- _____. 1988. "Woods on Ideals Rationality in Dialogue." *Argumentation* 2, 409-17.
- _____. 1989. "Reasoning and Logic." *Synthese: An International Journal for Epistemology, Methodology and Philosophy of Science* 79, 99-117.
- MACKIE, J. L. 1967. "Fallacies." En P. EDWARDS, ed., *Encyclopedia of Philosophy*, vol. 3. Nueva York y Londres: MacMillan & The Free Press, y Collier Macmillan, pp- 169-79.
- MAKINSON, D. C. 1964. "The Paradox of the Preface." *Analysis* 25, 205-7.
- MANOR, R. 1975. "Propositional Commitment and Presuppositions." *American Philosophical Quarterly* 12, 141-49.
- MONTAGUE, R. 1974. *Formal Philosophy: Selected Papers of Richard Montague*. Ed. R. H. Thomason. New Haven, Conn., and London: Yale University Press.
- NAESS, A. 1966. *Communication and Argument: Elements of Applied Semantics*. Oslo, Londres, y Totowa, N.J.: Universitetsforlaget, allen Unwin, y Bedminster. Trad. de A. Hannay de *En del elementare logiske emner* (Some elementary Logical Topics), Oslo: Universitetsforlaget. Primera edición 1947.

- PERELMAN, Ch., y L. OLBRECHTS-TYTECA. 1969. *The new Rhetoric: A treatise on Argumentation*. Trad. J. Wilkinson y P. Weaver. Notre Dame, Ind.: University of Notre Dame Press. (Traducido de *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*. 2 vols. Presses Universitaires de France, 1958.)
- _____. 1976. *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*. 3ª ed. Bruselas: Editions de l'Université de Bruxelles. Primera Edición 1958.
- PRUITT, D. G. 1981. *Negotiation Behavior*. Nueva York: Academic Press.
- RESCHER, N. 1977. *Dialectics*. Albany, N.Y.: State University of Nueva York Press.
- _____. 1987. "How Serious a Fallacy Inconsistency?" *Argumentation* 1, 303-16.
- RESCHER, N., y R. BRANDOM. 1980. *The Logic of Inconsistency: A Study in Non-Standard Possible-World Semantics and Ontology*. Oxford: Blackwell.
- ROBINSON, R. 1953. *Plato's Earlier Dialectic*. 2ª ed. Oxford: Clarendon Press.
- _____. 1971. "Arguing From Ignorance." *Philosophical Quarterly* 21, 97-108.
- SCRIVEN, M. 1976. *Reasoning*. Nueva York: McGraw-Hill.
- SEGERBERG, K. 1984. "Towards an Exact Philosophy Action." *Topoi* 3, 75-83.
- _____. 1985. "Routines." *Synthese: An International Journal for Epistemology, Methodology and Philosophy of Science* 65, 185-210.
- SPIT, I. W. M. 1986. *Multisubjectieve activiteit en morele verantwoordelijkheid*. Multisubject Activity an Moral Responsibility (With a summary in English). Dissertation, Utrecht University.
- STEGMÜLLER, W. 1964. "Remarks on the Completeness of Logical Systems Relative to the validity-Concepts of P. Lorenzen and K. Lorenz." *Notre Dame Journal of Formal Logic* 5, 81-112.
- TOULMIN, S. 1958. *The Uses of Argument*. Cambridge: Cambridge University Press.
- VAN DUN, F. 1972. "On the Modes of Opposition in the Formal Dialogues of P. Lorenzen." *Logique et Analyse*, n.s., 15e Année, 103-36.
- VAN EEMEREN, F. H., y R. GROOTENDORST. 1984. *Speech Acts in Argumentative Discussions: A Theoretical Model for the Analysis of Discussions*

- Directed towards Solving a Conflict of Opinion*. Dordrecht and Ginnamingsom: Foris.
- _____. 1987. "Fallacies in Pragma Dialectical Perspective." *Argumentation* I, 283-301.
- _____. 1992. *Argumentation, Communication, and Fallacies: A Pragma-Dialectical Perspective*. Hillsdale, N.J., Hove, y Londres: Lawrence Erlbaum.
- VAN EEMEREN, F. H., R. GROOTENDORST, J. A. BLAIR y Ch. A. WILLARD, eds. 1987. *Argumentation: Across the Lines of Discipline: Proceedings of the Conference on Argumentation 1986*. Dordrecht and Providence. R.I.: Foris.
- WALTON, D. N. 1984. *Logical Dialogue-Games and Fallacies*. Lanham, Nueva York y Londres: University Press of America.
- _____. 1985. *Arguer's Position. A Pragmatic Study of ad Hominem Attack, Criticism, Refutation, and Fallacy*. Westport, Conn., y Londres: Greenwood Press.
- _____. 1987a. *Informal Fallacies*. Amsterdam: John Benjamins.
- _____. 1987b. "What is a Fallacy?" En VAN EEMEREN, GROOTENDORST, BLAIR, y WILLARD, eds. (1987), pp. 323-30.
- _____. 1989a. *Question-Reply Argumentation*. Westport, Conn.: Greenwood Press.
- _____. 1989b. *Informal Logic: A Handbook for Critical Argumentation*. Cambridge University Press.
- _____. 1990a. *Practical Reasoning, Goal riven, knowledge-based, Action-Guiding Argumentation*. Savage, Md.: Rowman and Littlefield.
- _____. 1990b. "What is Reasoning? What is an Argument?" *The Journal of Philosophy* 87, 399-419.
- _____. 1991a. "Bias, Critical Doubt, and Fallacies" *Argumentation and Advocacy* 28, 1-22-
- _____. 1991b. *Begging the Question: Circular Reasoning as a Tactic of Argumentation*. Nueva York: Greenwood Press.
- _____. 1992. *The Place of Emotion in Argument*. University Park, Pensilvania: Pennsylvania State University Press.
- WEBSTER. 1991. *Webster's Third New International Dictionary*. Chicago: Enc. Britannica, Inc.

- WOODS, J. 1987. "What Rationality Is Not." Lecture at the University of Amsterdam, febrero 22, 1987.
- _____. 1988a. "Ideals of Rationality in Dialogue." *Argumentation* 2, 395-408.
- _____. 1988b. "Rationality, Ideals and Mentality." *Argumentation* 2, 419-24.
- WOODS, J., ed. 1987. "Fallacies." *Argumentation* 1, no. 3.
- WOODS, J., and D. N. WALTON. 1978a. "Arresting Circles in Formal Dialogues." *Journal of Philosophical Logic* 7, 73-90. Reimpreso en WOODS y WALTON (1989), pp. 143-59.
- _____. 1978b. "The Fallacy of *Ad Ignorantiam*." *Dialectica* 32, 87-99. Reimpreso en WOODS y WALTON (1989), pp. 161-73.
- _____. 1982. *Argument: The Logic of Fallacies*- Toronto, Ont.: McGraw-Hill Ryerson.
- _____. 198. *Fallacies: Selected Papers 1972-1982*. Dordrecht and Providence, R.I.: Foris.

Índice analítico

- Acuerdo, 111-113
 - Vinculante y no vinculante, 69
 - Metas de los participantes, 125, 191, 228
- Ad Hominem*
 - argumento, 119-121, 153-154, 160-161, 172
 - ataque, 110, 126, 139, 153-154
 - tipo sesgado, 160, 172
 - circunstancial, 160, 172
 - falacia, 160
- Afirmación
 - declarativa, 46
 - inconsistente, 94
- Afirmaciones de compromiso de acción, 36
 - complejas, 38
 - simples, 38, 53
- Agenda, 45, 54
- Amenaza, 158
 - cubierta, 18
 - sabor de, 159
- Antígona, 83-86, 99, 122, 178
- Apelación a la opinión de expertos, 164
- Apelación a la fuerza, 158
- Argumento, 181, 190, 234
 - ad baculum*, 18
 - básico, 181-183, 192, 230
 - cadena de, 191, 197, 216
 - diagramas, 30, 197, 201
 - elemental, 181-183, 193, 211, 230
 - elementos de, 193
 - explícitos, 178
 - buenos, 18, 194
 - ligados, 197
- Argumentum ad baculum*, 155, 158-159, 172
- Argumentum ad ignorantiam*, 143, 162-163, 172
- Argumentum ad misericordiam*, 110, 155, 159
- Argumentum ad populum*, 154, 157, 172
- Argumentum ad verecundiam*, 110, 140, 164, 165, 173
- Aristóteles, 19
- Aserciones, 31, 56, 137-138, 188, 189, 191-195, 211, 231, 254-255
- atómicas, 217

- desafiadas, 191-195, 220
- implícitas, 192
- iniciales, 190-191
- Asunciones, 150, 170, 246, 252
 - escondidas, 238
 - implícitas, 247
- Ataque, 20
- y defensas, 111
- Barth, E. M., 107, 137, 216, 240
- Blair, J. A., 89
- Carga de la prueba, 114, 152, 159, 162, 166-167, 189, 211, 229, 245-246
- Cascada, efecto de, 154, 171
- Caso del abuso a la esposa, 160, 162
- Caso de la cena de Navidad, 73-79, 98
- Caso de la bicicleta, 148-149
- Caso de la basura, 41-44, 45-46, 54-55, 110
- Caso del diamante, 66-67, 98
- Caso de la conclusión de Haddock, 93-94
- Caso de ética médica, 129-147, 149-151, 155-157, 176-177, 198-204, 217-218, 232, 235
 - inconsistencia, 145
- Caso del living, 68
- Caso del ministro de finanzas, 67-68, 152-153
 - ad hominem*, 140, 146
 - ad ignorantiam*, 143
 - ad verecundiam*, 140
 - contra ejemplo, 142-143
 - situación inicial, 136-137
- Caso del Profesor G., 80-86, 98, 178
- Caso del socialista, 61-63, 74, 75, 178
- César, 65-66, 98
- Científica
 - investigación, 80, 102, 113, 160
- Clarificación, 247
- Compromiso, 25, 33-35, 50-53, 136, 167, 195-196
 - acción, 26, 35, 60-61
 - adquisición, 189
 - vinculante (pegajoso), 28, 69, 98, 179
 - vínculos/lazos, 34, 43-44, 52-55, 69, 98
 - cancelaciones, 64, 69, 71
 - aclarar, 62
 - choque, 84-86, 99, 145, 178
 - compatibilidad, 86
 - conflicto, 62, 145
 - consonante, 86
 - ocultos (velados), 30-31, 90, 177-178, 188-189, 196-199, 208, 211, 230, 249-250, 254
 - traer a la luz, 142, 247
 - retractar, 196-197
 - definidos, 44, 53, 98
 - en diálogo, 52-53, 54
 - noción de, 52
 - explícitos (completos), 73, 98, 177
 - cumplidos, 42, 64, 74
 - general, 81, 83-84
 - global, 83
 - jerarquía de, 82
 - implícitos, 72-74, 79, 98, 193
 - incurridos, 26, 58, 61-62, 97, 175, 202
 - pausados, 64

- claros (abiertos), 177, 189, 208, 230, 247
- estar a la altura de, 38, 41, 52-53
- perder, 97
- mantener, 42, 64
- no vinculantes, 69-70
- no retractables, 65-67, 98
- objeto de, 37
- vs. obligación, 35
- prioridad, 80-98
- proposicional, 26, 45-47, 53-54, 67, 112
- ordenar afirmaciones de compromiso, 39
- retractables, 68-70
- retractados, 28-29, 63-64, 97, 175
- especificación de, 72, 74-75, 98
- fuertes vs. débiles, 44
- subcompromisos, 73-74
- sujetos de, 37
- tipos de, 253-254
- subyacentes, 145
- vs. intención e involucración, 35
- Conjunto de compromisos, 83, 110
 - inconsistencia en, 195-196
 - conjunto inicial de compromisos, 107-108
- Concesiones, 108, 138, 152, 188-198, 209, 211, 216, 225, 231, 246-247, 253-255
 - iniciales, 214
 - meras concesiones, 200, 209, 213, 233, 255
- Conclusión, 143, 180, 191
- Conflicto (*véase también* disputas), 122, 145
- compuesto, 147
 - múltiple, 107
- inicial, 106, 188, 214
- mixto, 107, 137
- de opinión, 147
- puro (simple) 107, 147, 156, 162
- Contradicción
 - explícita, 93
- Contra-ataque, 119, 153
- De Refutaciones Sofisticas*, 19
- Debate, 102, 125-126, 154, 159
 - político, 154
 - parlamentario, 23, 59, 102, 124
- Defensa,
 - protectiva, 222
 - conjuntos, 224
- Definición, 24
- Déplacement*, 149, 168, 171
- Depósito de compromisos, 24, 29, 62, 110-112, 138-139, 169, 210, 220, 247, 252
- Desafíos, 190, 192-195, 216-217, 231
- Dialéctica
 - definida, 23
 - descriptiva, 23
 - formal, 23
- Dialógico, 47
- Diálogo (*véase también* reglas), 162, 196
 - ajuste del, 129, 177, 230
 - codificación de la historia de, 49
 - complejo, 228
 - consulta a experto, 116
 - de búsqueda de información, 116, 117, 123, 146, 152, 156, 165, 170, 173, 228

- metas del, 92, 102, 165, 241
- de deliberación, 122, 127, 148, 149
- didáctico, 116, 117, 128
- engarce, 18, 30, 113, 128, 146, 149-151, 164, 171, 225-226, 228, 235, 248, 253
- estudio de, 124
- identificación del tipo de, 166
- de negociación, 18, 69, 111-112, 152-153, 158, 161, 167, 172
 - meta, 122, 127
 - manejo de la unión, 148, 161-162
- modos de, 49
- de Persuasión Permisivo (DPP_o), 31, 179, 185
 - características de, 187-197
- de persuasión riguroso (DPR), 179
 - rasgos deseables del, 248
- de persuasión, 101, 105, 110-112, 121, 167, 176, 228
 - criterios para, 168-169
 - meta, 122, 127
 - conflicto inicial, 169
 - subtipos de, 107, 169
- tipo mixto de, 149
- Dilema, 83, 86, 91, 96
- Libertad, 92
- prima facie*, 86
- real, 87, 99
- resolución de, 86
- espurio, 86-87, 99
- Discusión, 215
 - crítica, 18, 97, 105, 115, 120, 122, 148-149, 150-153, 159-161, 249
 - local, 216, 221
 - dos personas, 114
- Disputa (*véase también* conflicto), 107-108, 137, 156, 162
 - científica, 101
 - compuesta, 108
 - compuesta múltiple, 137
 - de mediación de divorcio, 153
 - etapa de la argumentación, 119
 - etapa de la conclusión, 119
 - meta, 119
 - múltiple, 108
 - personal, simple, 108
 - situación inicial, 119
 - única, 107
- Donohue, W. A., 167
- Duda crítica, 167
- Elenchus*, 84, 128
- Entrevista, 117, 170
- Equivocación (falla), 50, 70, 87-89
- Erístico, 120
 - diálogo, 102, 117, 123, 127
 - discusión, 120-122, 126
 - meta de, 118, 127
- Escuela de Erlangen, 21
- Estabilidad, 205
 - ajuste, 232
 - ajuste de estabilidad externa, 205-206
 - ajuste de estabilidad interna, 205-207
- Estrategia
 - débil, 48
 - parcial, 26, 39, 76-77, 115
 - choque, 85

parcial i, 39-42, 45
 Estructura arbórea, 77-78, 183
 Etapa de confrontación, 136
 Ética
 principio, 143
 valor, 137
Euthydemus, 120
 Examinación, 117

 Falacia, 50, 88, 141, 158, 165-168, 246
 asociada con saltos, 25, 166
 carga de, 246
 del abandono de la discusión, 159
 del hombre de paja, 160
 del regateo, 152-153, 159, 171
 emocional, 158
 muchas preguntas, 163, 229
 vs. equivocación, 55, 89
 vs. falla crítica, 251
 Frege, Gottlob, 89, 93

Glissement, 149, 161, 168, 171
 Grice, H. P., 241
 máximas conversacionales, 241
 Grootendorst, R., 96, 107, 137, 167, 241
Grundgesetze der Arithmetik, 89, 93
 Gumperz, J. J., 148

 Habla
 actos (véase también locuciones), 30, 110
 juramentos y promesas, 57-58
 epidíctico, 157

Juego
 diálogo, 48, 104, 179, 199
 estilo de Hamblin, 179, 195, 204
 estilo de Lorenzen, 21, 179
 juego de diálogo acumulativo, 63
 juegos formales de diálogo argumentativo, 63
 meta del, 191
 obligación, 19, 63
 suma cero, 224
 teoría (matemática) del juego, 21, 109
 torneos de, 20
 dos personas, 20-21
 Hamblin, C. L., 17, 25-26, 29, 39, 52-54, 63, 91, 110, 124, 175, 191, 195, 241
 Hintikka, K. J. J., 240

Imperatives, 26
 Imperativos
 extensamente satisfechos, 43
 sinceramente satisfechos, 41, 43
 Inferencia, 186, 192, 244-245
 básica, 180, 186, 230, 245
 elemental, 186, 245
 once reglas de, 230
 Interrogación, 117, 163, 170
 Investigación, 102, 112-113, 122, 128, 154, 163, 170
 objetivos, 122
 meta, 127
 intención, 50-52
 Involucración, 44

 Johnson, R. H., 89

- Kaufmann, J., 69, 70
 Krabbe, E. C. W., 107, 137, 240
- Lenguaje, 21, 238
 L, 180-182, 183, 218
 natural, 184, 238-241
- Locuciones (*véase también* actos de habla),
 permitidas, 30, 111
- Lógica, 20
Logik und Agon, 19
 Lorenzen, Paul, 19-20, 240-241
- Mackenzie, J. D., 63, 241
 Mackie, J. L., 89
 Manor, R., 96
 Meta, 27, 114
 del debate, 125
 principal, 104-105, 122
- Modelo normativo, 104, 124
- Movimiento (*véase también* argumentativo), 111, 192
 inicial, 214
 secuencia de, 191
 Movimiento argumentativo
 evaluar, 18, 27
- Negación, 142
- Objeciones, 245
 Obligación, 35
 Olbrechts-Tyteca, L., 157
 Oponente, 21
 tesis, 21
- Paradoja del prefacio, 94-95
 Perelman, Ch., 157
- Petitio Principii*, 243
 Platón, 128
 Premisa, 115, 180-184, 194, 198-199, 205
 faltante, 238
- Presunciones
 globales, 229
 presuntiva conclusión, 116, 163
- Principio
 abstracto, 143
 específico, 143
- Posiciones, 193-194
 consecuencialista, 148
 inconsistente, 92
- Postulado de consonancia, 91
- Preguntas
 argumentativas, 59
 complejas, 244
 críticas, 61, 173, 178
 lazos, 217, 220, 222
 libres, 217, 220, 222, 225, 228
 y respuestas, 111, 231
- Promesas, 155
- Proponente, 21
 tesis, 21
- Proposiciones, 29, 52, 106, 208, 231
 consecuencia directa inmediata, 63
 prueba, 112
- Pseudo-paradoja del barbero, 88
- Razonamiento
 por omisión, 246
 error de, 25
 dialéctica interpersonal, 51
 modelo de, 239
 práctico, 115

- Rechazos, 245
- Registro
 - cambio de, 148
- Reglas, 21, 91, 193, 243-244
 - codificadas, 126
 - compromiso, 110, 190, 194, 207-208, 220
 - extractora de compromiso, 204
 - constitucional, 126
 - para el comportamiento cooperativo, 241
 - de debate, 126-127
 - de deducción, 184
 - dialécticas, 89, 92-94, 99
 - de diálogo, 21, 29, 48, 49-50, 76, 91-92, 104, 109, 143, 166, 229, 240, 251
 - cambio en la estructura de, 177
 - violación de, 70
 - engarce, 225
 - juego, 190, 202
 - de gobierno de las retracciones, 179
 - para incurrir compromisos, 28
 - de inferencia, 21, 180, 184-185, 243-244
 - locución, 111, 208, 218-219
 - lógicas, 118, 126, 215-217
 - diálogo de persuasión, 151
 - diálogo de persuasión permisivo (DPP), 187-188, 202, 231, 233, 249
 - diálogo de persuasión riguroso (DPR), 218-224
 - semántica, 20
 - para el salto, 30
 - estructurales, 112, 207-211, 221-222
 - que definimos cuando las retracciones se permiten, 28
 - victoria-pérdida, 207, 211, 222, 233
- Reportes de la Comisión Real en Canadá, 127
- Rescher, N., 89
- Retracción, 31, 63, 111, 142, 146, 151, 190, 194-198, 211, 230-231, 245
- Robinson, R., 128, 163
- Rutina, 76
 - subrutina, 79
- Russell, B., 93
 - paradoja, 89
- Salto o cambio, 44, 109, 153, 168, 177
 - actitud, 156
 - cascada de, 155
 - cancelado, 25
 - peligroso, 161
 - dialéctico, 148, 149-150, 171
 - de sabor, 152
 - ilícito, 18, 146, 150, 155, 159-161, 165-166, 171, 173
 - salto interno, 152, 156, 172, 176
 - salto interno del sujeto, 146
 - disruptivo, 149
 - lícito, 18, 146, 149
 - de tema, 156
 - múltiple, 154
 - de participación, 157
 - cambio sujeto al asunto, 146
 - salto de ajuste, 142, 156, 235
- Sanción 44, 47, 54, 230, 251
 - jerarquía, 52
 - conjunto, 45, 47
- Segerberg, K., 52, 76-77, 98

- Semántica de estado-acción, 26, 37
 Principio de dirección-acción-reducción, 38
 Mixtura, 128
Sesgo, 139, 167
Sistema dialéctico, 23-24, 104, 124
 Estilo Hamblin, 30, 110, 226
 Estilo Lorenzen, 30, 226
Sócrates, 128
Socrático
 diálogo, 128, 171
 estilo de ataque, 142, 176
Tesis, 107, 136, 189-192, 211, 216
 contrarias, 137
 inicial, 215
 local, 221-222
Topics, 19
Tu Quoque, 121
Van Eemeren, F. H., 96, 107, 137, 167, 241
Walton, 63, 125 167
Warren *Comission Report*, 113
Woods, 63, 125

345 W24	Walton, Douglas N., 1942 - Argumentación y normatividad dialógica. Compromisos y razonamiento interpersonal / Douglas N. Walton, Erik C. W. Krabbe ; traducido por Cristián Santibáñez Yáñez. - Lima: Palestra Editores, 2017. 281 p.; 21 cm. (Derecho & Argumentación, 9) D.L. 2017-07709 ISBN: 978-612-4218-80-4 1. Introducción 2. La anatomía del compromiso 3. Las dinámicas del compromiso 4. Diálogos: tipos, metas y cambios 5. Sistemas de reglas de diálogo 5. Conclusiones y prospectos.
---------------------------	---

OTROS TÍTULOS DE ESTA COLECCIÓN

Nº 1

TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN JURÍDICA

La teoría del discurso racional como teoría de la fundamentación jurídica

ROBERT ALEXY

Nº 2

LAS RAZONES DEL DERECHO

Teorías de la argumentación jurídica

MANUEL ATIENZA

Nº 3

LA ARGUMENTACIÓN EN EL DERECHO

Algunas cuestiones fundamentales

MARINA GASCÓN ABELLÁN | ALGONSO GARCÍA FIGUEROA

Nº 4

INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

Problemas y perspectivas

LUIS VEGA REÑÓN

Nº 5

RETÓRICA Y ESTADO DE DERECHO

Una teoría del razonamiento jurídico

NEIL MACCORMICK

Nº 6

LÓGICA VIVA

CARLOS VAZ FERREIRA

Nº 7

LO RACIONAL COMO RAZONABLE

Un tratado sobre la justificación jurídica

AULIS AARNIO

Nº 8

FALACIAS

CHARLES LEONARD HAMBLIN

**Este libro se terminó de imprimir
en los talleres de GRÁNDEZ GRÁFICOS S.A.C.,
por encargo de Palestra Editores SAC**

**Se utilizó la fuente Gandhi Serif
en 10 puntos para el cuerpo del texto.
Julio 2017**

Derecho & rgumentación

es un proyecto editorial que ha nacido tempranamente en Palestra y que se ha ido consolidando con el transcurso del tiempo. Buena parte del fondo editorial ha centrado su atención en trabajos vinculados con autores que trabajan, directa o indirectamente, el enfoque argumentativo del Derecho. Ahora, sin embargo, esta nueva colección intenta rescatar los mejores trabajos de los autores más representativos para facilitar su difusión. Esperamos que este espacio permita renovar los estudios teóricos y, sobre todo, la práctica del Derecho, en un contexto en el que nuestra comprensión del Estado de Derecho supone, al mismo tiempo, su justificación cotidiana a través de las razones que expresan quienes toman decisiones públicas.



Argumentación y normatividad dialógica. Compromisos y razonamiento interpersonal es un libro que brinda un tratamiento sistemático de los modelos normativos de diálogos como guías para evaluar la argumentación críticamente.

Comienza con un análisis filosófico del concepto de compromiso con un curso de acción y del concepto de compromiso proposicional en un diálogo crítico como un caso especial de compromiso con un curso de acción.

Luego, se vuelca al estudio de los tipos de diálogos. Tradicionalmente, la teoría de la argumentación se ha concentrado en el diálogo de persuasión o discusión crítica y, en efecto, nuestra preocupación primaria también reside en este tipo de diálogo. Pero existen distintos subtipos de diálogos de persuasión, con tipos de compromisos asociados y, además, hay otros tipos principales de diálogos que consideramos importantes en un estudio del compromiso.

Finalmente, este libro desarrolla una nueva aproximación a los tipos de falacias tradicionales, mostrando cómo estas falacias se asocian con cambios o saltos de un tipo de diálogo a otro.

De la introducción de los autores

ISBN: 978-612-4218-80-4



9 786124 218804